



UNIVERSIDADE
NOVA
DE LISBOA



MESTRADO EM DIREITO E SEGURANÇA

Dissertação de Mestrado

**A Guerra Terceirizada: o exercício de funções militares pelas
empresas militares privadas – causas e consequências**

Autora: Aline Roberta Santos

Orientador: Professor Doutor Francisco Proença Garcia

Coorientadora: Professora Doutora Teresa Maria Ferreira Rodrigues

Lisboa, setembro de 2019



UNIVERSIDADE
NOVA
DE LISBOA



ALINE ROBERTA SANTOS

A Guerra Terceirizada: o exercício de funções militares pelas empresas militares privadas – causas e consequências

Dissertação apresentada à Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa no âmbito do 2.º Ciclo de Estudos em Direito e Segurança (conducente ao Grau de Mestre), sob a orientação do Professor Doutor Francisco Proença Garcia e coorientação da Professora Doutora Teresa Maria Ferreira Rodrigues.

Lisboa, setembro de 2019

Declaração de Compromisso de Antiplágio

Declaro, por minha honra, que o trabalho que apresento é original e que todas as minhas citações estão corretamente identificadas.

Tenho consciência que a utilização de textos alheios não identificados constitui uma grave falha ética e disciplinar.

Lisboa, setembro de 2019

Aline Roberta Santos

Agradecimentos

Ao meu orientador, Professor Doutor Francisco Proença Garcia, e à minha coorientadora, Professora Doutora Teresa Maria Ferreira Rodrigues, que me concederam o privilégio de trabalhar conjuntamente e de forma muito participativa, sem a qual o resultado final não seria possível. O meu sincero agradecimento por todo o vosso apoio.

Aos meus pais e aos meus irmãos, que sempre me acompanharam ao longo desta jornada.

Aos meus amigos, pelo total apoio que me deram.

Declaração de Conformidade do Número de Caracteres

Declaro que o corpo da tese, incluindo espaços e notas, ocupa um total de 200.513 caracteres.

Declaro, ainda, que o Resumo utiliza 1.482 caracteres e o Abstract ocupa 1.410 caracteres, incluindo espaços.

Lisboa, setembro de 2019

Aline Roberta Santos

Lista de Abreviaturas, Siglas e Acrónimos

ACIC	Associação do Código Internacional de Conduta
CIC	Código Internacional de Conduta para Provedores de Serviços de Segurança Privada
CICV	Comité Internacional da Cruz Vermelha
DIH	Direito Internacional Humanitário
EMSP	Empresas militares e de seguranças privada
ONG's	Organizações não governamentais
ONU	Organização das Nações Unidas
OSCE	Organização para a Segurança e Cooperação na Europa
OUA	Organização da Unidade Africana
RUF	Frente Revolucionária Unida
TIC	Tecnologias de Informação e Comunicação
TPI	Tribunal Penal Internacional
UE	União Europeia
UNITA	União para a Independência Total de Angola
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
VANT	Veículo aéreo não tripulado
VBTP	Viaturas blindadas de transporte de pessoal
ATS	<i>Alien Tort Statute</i>
BAPSC	<i>British Association of Private Security Companies</i>
BRS	<i>Brown and Root Services</i>
CACI	<i>California Center Inc. International</i>
CIA	<i>Central Intelligence Agency</i>
CPA	<i>Iraq Coalition Provisional Authority</i>
EO	<i>Executive Outcomes</i>
FBI	<i>Federal Bureau of Investigation</i>
ISOA	<i>International Stability Operations Association</i>

ITAR	<i>International Traffic in Arms Regulation</i>
MEJA	<i>Military Extraterritorial Jurisdiction Act</i>
MPRI	Military Professional Resources Inc.
NATO	<i>North Atlantic Treaty Organization</i>
NCACC	National Conventional Arms Control Committee
PSCAI	<i>Private Security Company Association of Iraq</i>
RFMAA	<i>Foreign Military Assistance Act</i>

Resumo

A emergência e consolidação da indústria militar privada está intrinsecamente relacionada com as profundas transformações políticas, económicas e conceptuais que ocorreram em finais do século XX, quer a nível nacional, quer internacional. Com o fim da Guerra Fria, assistiu-se ao aparecimento de um novo tipo de exércitos privados, agora com um cariz empresarial que marca a privatização da segurança. As empresas militares privadas podem exercer funções que incluem o apoio logístico, a ajuda e assistência não-letais, a análise estratégica, operacional e/ou organizacional, o aconselhamento nos domínios tático e estratégico, a proteção de instalações e de pessoas, o treino de forças militares e a participação direta em operações de combate. O presente estudo reflete sobre as causas que conduziram ao aparecimento das empresas militares privadas, avalia a eficácia da atual regulação do setor e argumenta sobre algumas das consequências legais que lhes estão associadas, especialmente a determinação do estatuto dos operacionais daquelas companhias e a atribuição de responsabilidades pelas violações do direito internacional humanitário e outras vertentes do direito. São, assim, analisadas as dificuldades de enquadrar a atividade destes novos atores nos parâmetros tradicionais de regulação jurídica daqueles que participam diretamente em conflitos.

PALAVRAS-CHAVE: Empresas militares privadas; Privatização; Segurança; Direito Internacional Humanitário; Responsabilização.

Abstract

The emergence and consolidation of the private military industry is intrinsically related to the profound political, economic, and conceptual transformations that took place nationally and internationally at the end of the twentieth century. With the end of the Cold War, the emergence of new types of private armies, with an entrepreneurial nature that marks the privatization of security, was seen. Private military companies can carry out functions that include: logistical support, non-lethal aid and assistance, strategic, operational and/or organizational analysis, tactical and strategic counseling, protection of facilities and personnel, training of military forces, and direct participation in combat operations. The present study reflects on the causes that led to the emergence of private military companies, evaluates the effectiveness of the current regulation of the sector, and argues about some of the legal implications associated with them, mainly the determination of the status of those and the attribution of responsibilities for violations of international humanitarian law and other aspects of the law. Thus, we analyze the difficulties of framing the activity of these new actors in the traditional parameters of legal regulation of those who take part directly in conflicts

KEYWORDS: Private military companies; Privatization; Security; International Humanitarian Law; Accountability.

1. INTRODUÇÃO

A contratação de militares profissionais estrangeiros é uma atividade com raízes longínquas, restando poucas dúvidas de que a generalidade dos povos conquistadores recorreu a soldados mercenários, que serviam a quem lhes pagasse. Com efeito, até à Conferência de Vestefália (1643-1648), qualquer indivíduo com os recursos financeiros suficientes podia criar um exército, o que não era objeto de estigma. Todavia, este princípio estava destinado a mudar à medida que o sentimento nacionalista crescia, assistindo à evolução do Estado-nação, que se tornava no *locus* da lealdade e do patriotismo. Em virtude da transição do mercenarismo para os exércitos de cidadãos e da crescente reprovação social daquele fenómeno, passaram a considerar-se honráveis os soldados que lutassem pelo seu país e ignominiosos aqueles que o fizessem sob uma bandeira estrangeira. Ainda que até à Conferência de Vestefália a contratação de mercenários fosse uma postura consentida, havia, no entanto, quem já o criticasse, como Nicolau Maquiavel (1469-1527), que lamentava a contratação destes ‘soldados da fortuna’, advertindo para os dilemas políticos-estratégicos decorrentes do emprego de mercenários (Santos, 2001).

A partir da Paz de Vestefália (1648), o Estado-nação experienciou a valorização do papel supremo da soberania, a qual se fez acompanhar pela consolidação do monopólio legítimo da violência e pela criação de um princípio de equilíbrio de poder, que tem caracterizado as Relações Internacionais desde então (Mendes, 2008). Descrito como uma forma de organização que satisfaz as necessidades e os interesses dos cidadãos, o Estado-nação desenvolveu o conceito de exércitos formados por indivíduos leais que são instruídos, treinados e equipados para combater quaisquer entidades agressoras que coloquem em causa a ordem pública (Gouveia, 2016). À medida que os exércitos profissionais eram fundados, o serviço militar obrigatório era implementado e ganhava credibilidade a ideia segundo a qual a força letal deveria restringir-se ao domínio das competências exclusivas do Estado-nação, os “soldados da fortuna” iam sendo assimilados na esfera pública (Santos, 2001: 89). No entanto, o mercado das forças militares privadas que geram lucro ao prestar serviços de segurança não chegara ao fim. Ainda que a legitimidade para a utilização da força armada tenha

constituído, desde meados do século XVII, um domínio reservado do Estado e embora a manutenção de um exército permanente fosse menos onerosa do que recrutar e organizar tropas sempre que preciso, a realidade é que o hábito de complementar um exército nacional permanente com soldados contratados se manteve no sistema internacional ¹.

Com efeito, na sequência da dissolução dos impérios europeus no século XX, terá despontado um novo mercado militar privado pela porta do pós-colonialismo (Vaz, 2002). Grupos de ex-militares com ligação às antigas potências coloniais começaram a participar nos conflitos africanos, ensinando, treinando e equipando indiscriminadamente forças estatais ou insurretas, em função da ideologia política ou da remuneração oferecida. Muito distante do formato empresarial, a atuação destes grupos de indivíduos, designados por ‘cães de guerra’, não deixou de ser condenada pela opinião pública internacional, que os articulava aos interesses dos povos colonizadores e às ideologias racistas ou incompatíveis com o princípio da autodeterminação (Idem). Não obstante a condenação moral daqueles indivíduos, o novo mercado militar privado acabaria por se consolidar durante a Guerra Fria, agindo à margem da maioria das atividades comerciais e da política e contando com o apoio de novos atores não-estatais com poder para exercer violência sobre outros.

No entanto, foi no contexto internacional do pós-Guerra Fria, quando o neoliberalismo se transformou no modelo político-económico predominante e a segmentação da conceção *weberiana* de Estado-nação se intensificou, que a moderna indústria militar privada veio à ribalta. Acompanhando a aproximação entre civis e militares e a forte propensão para a terceirização das funções estatais, as empresas militares privadas entram no mercado de trabalho global e acabam por se tornar nos protagonistas centrais no fenómeno da privatização da segurança e da subcontratação (Ortiz, 2016). Estas empresas, de acordo com Maria Saraiva e Sónia Roque (2013: 71), “representam a evolução empresarial da antiga profissão de mercenário, mas, ao

¹ A título exemplificativo, podemos indicar a Batalha de Seringapatam (1799), na qual teve lugar o confronto entre as cerca de 26.000 tropas privadas lideradas pela Companhia Inglesa das Índias Orientais – com 12.500 europeus e restantes recrutas indianos – e as forças do reino de Misore (Pereira, 2012).

contrário dos “cães de guerra” do passado, as EMP são empresas privadas que prestam uma vasta gama de serviços, que vão desde a participação em operações táticas de combate e de planejamento estratégico, ao apoio logístico e assistência técnica”. Estamos, portanto, perante empresas que têm sido contratadas para exercer atividades militares por todo o mundo, o que tem acentuado a decadência da soberania estatal e o deperecimento do monopólio da violência legítima, suscitando novos problemas.

Procurando abordar o referido fenómeno, a presente dissertação tem como objeto de estudo a atuação das empresas militares privadas no âmbito do exercício de funções militares, o que se revela pertinente de investigar, dada a atualidade e os impactos que se fazem sentir. Com o objetivo de responder à pergunta de partida “***O atual quadro jurídico garante a eficaz regulamentação e monitorização das empresas militares privadas?***”, este estudo visa refletir sobre as causas que conduziram ao aparecimento destas empresas, avaliar a eficácia da atual regulação da atividade, problematizar as consequências da atuação e salientar a relevância de conciliar a prestação de serviços pelas empresas militares privadas, a observância de normas de conduta e o respeito pelas obrigações legais nacionais e internacionais.

Importa assim explicitar a estrutura da presente dissertação. Após o primeiro capítulo, referente à Introdução, no segundo capítulo serão explicitados os impactos do fim da Guerra Fria sobre as Forças Armadas profissionalizadas, de modo a compreender como as mudanças profundas e irreversíveis que assolaram o sistema internacional desencadearam reformas no setor militar. Este ponto analisa a privatização da segurança e consequente redução das competências tradicionais das soberanias. Paralelamente, investiga a relação entre as transformações supramencionadas e o crescente recurso às empresas militares privadas, que viram no fim da Guerra Fria uma oportunidade para ingressar no mercado internacional e exercer funções antes estritamente ligadas ao Estado-nação.

De seguida, no terceiro capítulo, é descrito o contexto que viabilizou a emergência e rápida expansão das empresas militares privadas no cenário internacional. Ademais, neste Capítulo, investigam-se a classificação, as funções e os métodos de atuação destas

empresas, que se ocupam com tarefas anteriormente executadas em regime de exclusividade pelos militares.

Após esta análise, no quarto capítulo, é feita uma exposição sobre o estatuto das empresas militares privadas, assim como o que tem sido feito para as regular. Neste ponto, procura-se apurar o enquadramento jurídico destas empresas quando os seus agentes estão envolvidos em conflitos armados, questionando se podem ser considerados combatentes ou membros da população civil. Nesse seguimento, analisa-se um conjunto de iniciativas de legislação internacional que direta ou indiretamente regulam a atividade das empresas militares privadas e tem como objetivo garantir que estes atores – abrangidos por obrigações legais internacionais – atuem de forma responsável e eficaz, respeitando a soberania do Estado e os direitos humanos.

Neste seguimento, no quinto capítulo, procede-se à breve descrição de um problema jurídico resultante da atuação das empresas militares privadas. Embora as instâncias internacionais enfrentem dificuldades para sentenciar corporações por atos praticados, a jurisdição internacional não isenta uma empresa privada de responder pelas suas obrigações internacionais. Registe-se, todavia, a inexistência de um regime de responsabilização direta das empresas militares privadas quanto às normas de direitos humanos garantidas em tratados internacionais.

Do ponto de vista das opções metodológicas, importa referir que as fontes utilizadas para o estudo das questões levantadas na presente dissertação incluem obras monográficas e coletivas, artigos científicos, dissertações, legislação e jurisprudência. Neste seguimento, conclui-se que este é um estudo alicerçada numa investigação qualitativa, assente em fontes primárias e secundárias. Após a análise da informação inserida nas fontes supramencionadas, proceder-se-á à sintetização e sistematização dos conhecimentos apreendidos, seguindo-se-lhe a redação faseada da dissertação.

É importante referir que esta tese não pretende esgotar, através de uma análise exhaustiva, o estudo sobre a atuação das empresas militares privadas. O objetivo é tão só analisar as questões mais importantes associadas a este fenómeno, expondo o “estado da arte” e chamando a atenção para alguns dos aspetos que consideramos mais problemáticos.

2. O ESTADO, O MONOPÓLIO DO USO LEGÍTIMO DA FORÇA E AS FORÇAS ARMADAS

“Apesar da globalização, os aparelhos militares do século XXI não vão ter apenas um modelo, porque eles existirão para responder a diferentes necessidades de segurança e defesa, que serão percebidas de forma diversa, nos vários países, regiões e alianças. Não é fácil, pois, sabermos hoje o que virá a ser no futuro, a instituição militar”

(Barrento, 2001: 1)

2.1. O mundo pós-Guerra Fria: a redução das atribuições do Estado e a crescente privatização da segurança

A emergência e consolidação da indústria militar privada – que conta hoje com mais de uma centena de empresas a atuar em diferentes cenários – está intimamente relacionada com as profundas transformações políticas, económicas e conceptuais que ocorreram no século passado, quer a nível nacional, quer internacional. Com efeito, no período pós-Guerra Fria, e em resultado do surgimento de novas ameaças e de novas agendas ², o conceito de segurança internacional adquire outros contornos, expandindo o seu alcance, envolvendo dimensões setoriais para além da habitual segurança militar e incluindo outros atores, como a sociedade ou o indivíduo ³ (Freire e Lopes, 2009). Perante o surgimento de desafios e ameaças que não podem ser enfrentados pelas Forças Armadas tradicionais, o conceito de segurança internacional estritamente preso ao poder militar deixou de ser suficiente (Oliveira, 2008). Ainda que as forças-tarefas navais e as divisões blindadas sejam essenciais para a destruição de alvos específicos e conquista de objetivos, estas não são capazes de impedir o rápido crescimento da população mundial, evitar crises económicas, reverter o aquecimento global, a degradação ambiental e assim por diante (Idem). Neste mesmo espectro, Joseph Nye (2002: 236) garante que “os estados não são os únicos atores

² Entre outras temáticas, as novas agendas para a política internacional abordam os direitos humanos, o meio-ambiente, o crescimento demográfico e a economia internacional.

³ Neste cenário, surge o conceito de Segurança Humana, o qual considera o indivíduo e não o Estado como o referente de segurança, ou seja, aquele que deve ser protegido das diversas ameaças. Ainda assim, cabe ao Estado garantir e efetivar o bem-estar, a liberdade e os direitos dos indivíduos (Oliveira, 2009).

importantes – os atores transnacionais a operarem através das fronteiras são igualmente intervenientes importantes”, acrescentando que “a força não é o único instrumento significativo – a manipulação económica e a utilização de instituições internacionais são os instrumentos mais importantes [...]”. Neste cenário, também o conceito de defesa evoluiu e passou a ser visto numa perspetiva mais alargada, indo ao encontro da segurança e implicando a adaptação de todo o aparelho militar (Esteves, 2013). Por conseguinte, alguns Estados optaram por reestruturar os conceitos estratégicos nacionais, os quais passaram a chamar-se estratégia de segurança, – ‘Estratégia de Segurança Nacional’, nos Estados Unidos e ‘Estratégia Europeia de Segurança’, na União Europeia (UE), por exemplo.

Para além da reestruturação do conceito de segurança internacional, o pós-Guerra Fria alentou, de certa forma, a decadência da conceção *weberiana* de Estado-nação, a qual considerava o monopólio da violência como o símbolo da soberania, justificando a própria existência do Estado (Pestana, 2016). Findo o tradicional confronto entre a URSS e os Estados Unidos, assistiu-se à proliferação de atores sub-estatais com capacidade para exercer violência sobre outros atores, como, por exemplo, grupos terroristas e cartéis de narcotráfico. A este aspeto também se associam as mudanças no próprio caráter da guerra e os novos conflitos, ditos de baixa intensidade. Tratam-se de conflitos que são travados por milícias recrutadas por chefes tribais e pelos seguidores armados de senhores da guerra, durante os quais ambas as partes não oferecem combate aberto, não recorrendo, na maioria dos casos, à utilização de armas pesadas (SciELO, 2011; Pereira, 2012). Além disto, estes conflitos caracterizam-se pelo seu arrastamento no tempo e pela violência que é praticada contra a população civil, o que resulta na perda de vidas humanas e na destruição de infraestruturas (Idem).

Por outro lado, assiste-se à proliferação de conflitos regionais, o que encorajou a procura dos serviços oferecidos pelas empresas militares privadas ⁴. Com a retirada

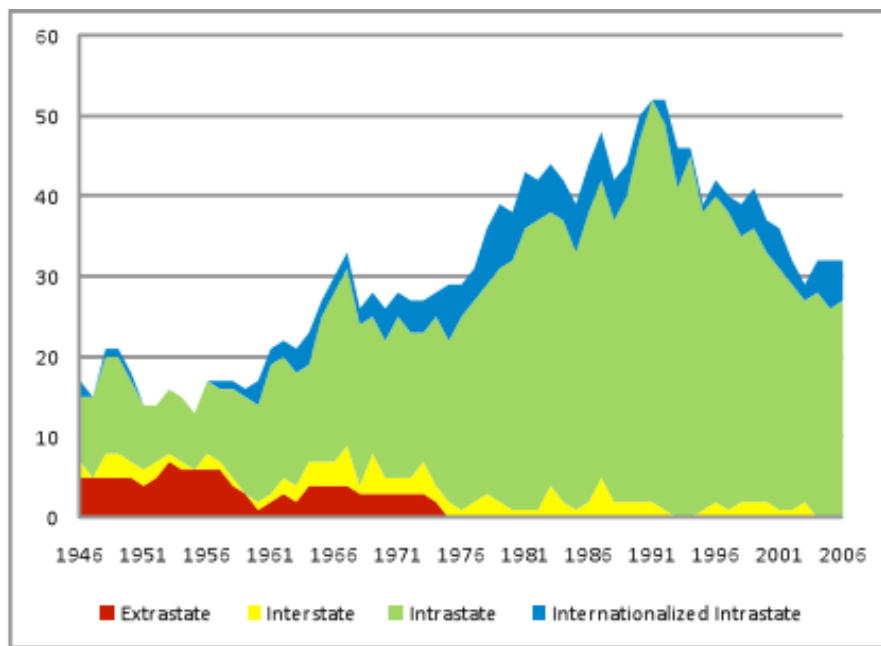
⁴ O caráter da guerra mudou radicalmente após a Guerra Fria. Se, por um lado, assiste-se ao decréscimo do número de conflitos entre dois estados soberanos, por outro, verifica-se um aumento exponencial da conflitualidade intraestadual ou guerras civis. Na realidade, entre 1989 e 1999, dos cem grandes conflitos armados que eclodiram, apenas sete eram guerras intraestatais

das forças armadas dos Estados Unidos e da URSS de alguns territórios, as populações depararam-se com um vazio político e militar que não foi preenchido devido à imensa fragilidade e dependência as instituições locais (Hillebrand *et. al.*, 2014). Perante a demanda resultante dos novos conflitos regionais e a relutância das grandes potências em se envolverem nos mesmos, as empresas militares privadas experienciaram um crescimento significativo, tornando-se, portanto, negócios promissores ⁵. Victor Marques dos Santos (2001: 92) constata que o “florescimento atual das empresas militares privadas é o resultado da mudança estrutural nos planos dimensional e orçamental das forças armadas ocidentais e da crescente relutância internacional dos governos democráticos em integrarem os seus exércitos em coligações formadas para a solução de conflitos internacionais”. À inexistência de um catalisador geoestratégico acresce a percepção de que é a altura do *peace dividend*, o qual defende que as grandes potências devem direcionar os recursos nacionais para outras prioridades (Vinha, 2009; Neumann, 2017).

convencionais, enquanto os restantes diziam respeito a conflitos internos (Kuross, 2014). Para além deste fenómeno, assiste-se ao aumento dos atos de terrorismo e da criminalidade organizada.

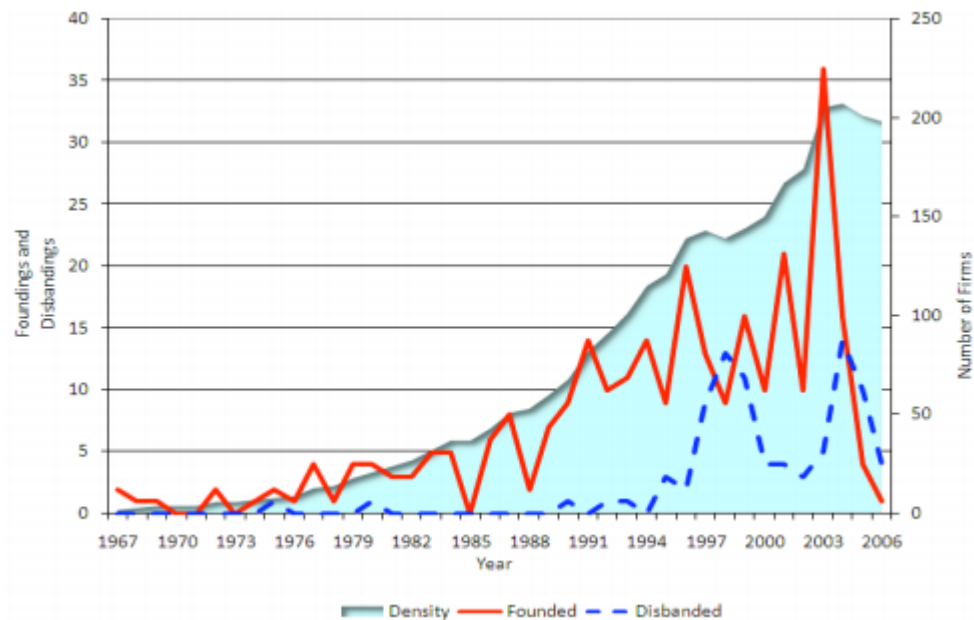
⁵ Veja-se os dados que surgem nas figuras 2.1 e 2.2, de acordo com as quais é visível, por um lado, o crescente número de conflitos regionais e, por outro, o aumento do número de empresas militares privadas em período análogo. De acordo com vários académicos, existe uma correlação direta entre o aumento do número de conflitos regionais e o surgimento de novas companhias, uma vez que os atores que participam diretamente nas operações de combate ou que têm interesses políticos e estratégicos no desenrolar das mesmas, estão muitas vezes dispostos a contratar empresas militares privadas que atuem de acordo com os seus objetivos e assegurem um desfecho favorável (Baum & McGahan, 2009). Ora, havendo procura, é compreensível que surjam mais empresas militares privadas para dar resposta à crescente demanda pelo setor privado (Idem).

Figura 2.1: Os tipos de conflitos que eclodiram entre 1946 e 2005



Fonte: Baum & McGahan, 2009

Figura 2.2: O crescimento das empresas militares privadas entre 1967 e 2006



Fonte: Baum & McGahan, 2009

O término da Guerra Fria é ainda um elemento fundamental para a emergência do neoliberalismo e consequente diminuição da intervenção do Estado em setores

que sempre lhe foram destinados, entre eles a defesa (Blanco, 2010). A afirmação de um modelo liberal – que não pode ser reduzido à esfera económica – traduziu-se na admissibilidade de que atividades que tradicionalmente se entendiam ser desenvolvidas pelos Estados, o fossem por outras entidades (Pereira, 2012). Por conseguinte, e de acordo com Ramon Blanco (2010: 178), “[...] a mudança normativa no tocante à mercantilização da esfera pública leva a uma busca por soluções no mercado e a uma consequente externalização de funções estatais”, salientando o autor que “a privatização militar é apenas um dos eixos de um fenómeno mais alargado – o condicionamento do Estado moderno pela moldura do mercado neoliberal [...]”. Com o advento do neoliberalismo – associado à ideologia da privatização – amplia-se a transferência de funções anteriormente pertencentes ao rol de deveres do Estado (Hillebrand *et. al.*, 2014: 503). Apesar de todos os problemas que acarreta e elementos positivos que lhe estão associados, a privatização da segurança surge, portanto, como um aspeto incontestável (Idem).

A par destas transformações, também se verificaram progressos científicos e tecnológicos que obrigaram os Estados a modificar os seus sistemas de segurança e defesa. Como resultado da evolução técnico-científica e dos novos conflitos, a forma de conduzir a guerra passou a depender cada vez mais dos avançados sistemas de longo alcance, da recolha de informações sobre as ameaças e da monitorização de complexas redes de informação (Scielo, 2011; Swed e Crosbie, 2017). Neste cenário despontaram novas demandas militares, perante as quais as Forças Armadas tradicionais se assumiram pouco eficazes. Aproveitando o ímpeto governamental para dominar as soluções de alta tecnologia destinadas a tarefas militares, o mercado privado – dispondo de uma vasta gama de serviços – experienciou um crescimento exponencial (Idem). Por conseguinte, acentua-se a delegação de atribuições públicas para o setor privado em áreas como a segurança de instalações privadas e públicas, redes de fornecimento de águas, comunicações e transportes, acrescentando-se-lhe a

participação em conflitos armados, particularmente ao nível do apoio de serviços ⁶ (Esteves, 2013).

Na sequência das transformações ocorridas no campo securitário e das tecnologias militares, a segurança – um bem cuja garantia era da exclusiva responsabilidade do Estado soberano, independente e democrático de direito – começa, gradativamente, a ser assegurada por atores não governamentais ou privados⁷ (Zabci, 2007). Para além dos Estados, e em detrimento das instituições públicas, organizações internacionais, empresas e indivíduos começam a recorrer a serviços fornecidos num mercado militar privado que opera à margem da maioria as atividades comerciais (Ortiz, 2016). Como resultado, constata-se uma crescente intervenção de atores não-estatais em cenários antes estritamente destinados ao Estado (Hillebrand *et. al.*, 2014).

Por outro lado, com a crescente transferência de competências para o setor privado, assiste-se ao distanciamento do conceito weberiano de Estado enquanto titular do monopólio da violência legítima organizada (Kowalski, 2009). Além disso, é visível o desaparecimento do que Martin Van Creveld designou por *trinitarian warfare* – o preceito *westphaliano* que conduzia os conflitos modernos e impunha que, na guerra, o Estado norteava, o exército lutava e o povo padecia (Vinha, 2009). Ainda que o povo continue a satisfazer o desígnio de Creveld, os Estados e os exércitos cumprem cada vez menos as suas funções de forma exclusiva (Idem). Pode-se, nesse caso, dizer que estas empresas vieram acrescentar uma nova dimensão privada ao fenómeno, contribuindo, decisivamente, para o que se tem intitulado de privatização da violência (Kowalski, 2009). Ainda que não disponham de exércitos tradicionais,

⁶ Segundo Iain Overton (*et. al.*, 2018), pela primeira vez desde o advento do Estado-nação, existem empresas militares privadas com maior disponibilidade de armamento e mão-de-obra do que entidades governamentais. Por conseguinte, são vários os Estados que têm vindo a recorrer aos serviços prestados por este tipo de empresas. O Reino Unido, por exemplo, tem investido anualmente cerca de 50 milhões de libras no mercado militar privado, que se estima valer mais de 275 mil milhões de libras por ano (Idem). Não obstante a dimensão e rentabilidade deste mercado, o setor militar privado continua a pautar-se pelo secretismo, operando, frequentemente, à margem da legalidade.

⁷ De acordo com a OCDE (n.d.: 69), privatizar significa transferir propriedade ou controlo dos bens, empresas e operações governamentais ou estatais para investidores privados.

munidos, por exemplo, de frotas navais, as empresas militares privadas contam com especialistas em assuntos militares e combatentes altamente treinados para missões rápidas e precisas, pelo que as guerras dissimétricas se assumem como um cenário de intervenção vantajoso (Idem).

Com o fim da Guerra Fria, observa-se, também, uma drástica redução dos efetivos militares dos Estados, uma vez que a enormidade dos mesmos perdeu o seu sentido ⁸. Como resultado, aumentou a disponibilidade de equipamento bélico ⁹ e o número de pessoal altamente qualificado sem emprego ¹⁰. Deparando-se com uma redução significativa da procura por parte dos Estados, e perante a necessidade de assegurar o nível de produção, as empresas de armamento logo demonstraram interesse em criar e manter parcerias com o setor militar privado (Pereira, 2012). A este aspeto, conjuga-se, ainda, o facto de a ampla gama de pessoal dispensado dos exércitos ter encarado o setor militar privado como uma nova fonte de rendimento e uma forma de assegurar a continuidade das respetivas funções, evitando, deste modo, uma passagem forçosa para a vida de civil ¹¹ (Swed e Crosbie, 2017). As empresas militares privadas viram, neste cenário, uma oportunidade para expandirem os seus

⁸ Como constata Eduardo Schmitz (2018: 33-34), “a repentina supressão do inimigo e o sentimento que se propagou nas populações de que elas estavam livres de uma ameaça imediata exerceram forte pressão sobre os governos para que eles reduzissem os gastos militares”, acrescentando o autor que “quase todos os países — não apenas os do antigo Pacto de Varsóvia e da OTAN — reduziram enormemente seus orçamentos de defesa”.

⁹ Com o fim da Guerra Fria, largas quantidades de armamento pesado – nomeadamente metralhadoras, tanques de guerra e até mesmo aviões militares – passaram a ser vendidos livremente no mercado, pelo que qualquer pessoa dotada de meios financeiros os poderia adquirir por módicas quantias (Singer, 2003).

¹⁰ Calcula-se que, durante a década de 1990, foram dispensados do exercício da função mais de 6 milhões de militares norte-americanos e soviéticos (Zabci, 2007). Muitos destes indivíduos ingressaram, posteriormente, no mercado militar privado. Para além destes, estima-se que cerca de 70% dos antigos membros do KBG foram, igualmente, contratados por empresas militares privadas (Idem). Filiz Zabci, acrescenta, ainda, que indivíduos pertencentes a unidades especiais – como, por exemplo, 32 Battalion of South Africa e Grupo Alfa – preservaram as respetivas estruturas e criaram empresas militares privadas.

¹¹ Estima-se que os lucros dos “soldados da fortuna” contratados pelo Estados Unidos e pelo Reino Unido ultrapassem 10 mil libras por mês (Overton *et. al.*, 2018).

serviços, os quais são prestados por especialistas que dispõem de armamento moderno e capacidade logística e operacional para atuar em qualquer território.

Por outro lado, desde o término do conflito entre os Estados Unidos e a União Soviética que o serviço militar, na maioria dos Estados, se tem vindo a basear no voluntariado (Idem). Com efeito, o número de efetivos militares que o Estado consegue angariar está dependente de vários aspetos, tais como a atratividade da carreira, as condições oferecidas e até mesmo a concorrência de outros ramos profissionais. Esta situação tem acarretado uma redução significativa de efetivos para as Forças Armadas estaduais, que veem a contratualização de empresas militares privadas como uma alternativa à escassez de mão-de-obra e às dificuldades associadas à contratação de profissionais. Aliado a este aspeto, soma-se, ainda, o facto de, sobretudo, desde a década de 1990, se começarem a desenvolver situações de extrema fragilidade do Estado, o que fez com que se cogitasse o conceito de ‘Estado falhado’ (Zabci, 2007). Perante a debilidade das suas estruturas, os dirigentes políticos destes Estados frequentemente recorrem às empresas militares privadas com objetivo de manter o poder ou mesmo participar em conflitos armados (Idem). Devido ao excelente treinamento dos seus funcionários, que têm nacionalidades e experiência profissional diversas, estas empresas são vistas como uma vantagem estratégica por estes Estados (Swed e Crosbie, 2017).

Ademais, a contratação de empresas militares privadas assume-se relativamente mais barata do que a manutenção de Forças Armadas tradicionais. Ainda que os rendimentos dos funcionários destas empresas sejam quase o triplo daquele auferido pelos soldados tradicionais, a inexistência de obrigações indiretas e benefícios sociais para estes indivíduos – que apenas são remunerados durante o tempo em que estão em atividade – acaba por compensar o hiato salarial (Idem).

Desde o fim da Guerra Fria, constata-se, também, uma mudança na natureza das funções desempenhadas pelas forças armadas estaduais, que cada vez mais participam em missões militares ou de segurança em conflitos remotos, nos quais o seu próprio país não está diretamente envolvido (Pereira, 2012). Deste modo, são vários os Estados que disponibilizam recursos financeiros e humanos para a execução

de ações militares em territórios em crise interna, incluindo-se, neste espectro, as missões de manutenção da paz sob alçada da Organização das Nações Unidas ¹² (ONU), que se assumem como “uma presença imparcial no solo durante conflitos para aliviar tensões entre as partes hostis e criar espaço para negociações políticas” (Hillebrand *et. al.*, 2014: 486). Desde a década de 1990, o conceito de *peacekeeping* tem evoluído consideravelmente, pelo que têm surgido novos desígnios políticos, nomeadamente o humanitarismo e a *Responsibility to Protect*, que se assumem como novos compromissos para os Estados ¹³ (Vinha, 2009).

Não obstante as responsabilidades humanitárias e os compromissos assumidos perante a ONU e a comunidade internacional, os Estados optam cada vez mais pela contenção, não estando dispostos a se envolverem diretamente em conflitos de forma a cumprirem com o seu ímpeto humanitário ¹⁴ (Swed e Crosbie, 2017). Para além de constrangimentos políticos e financeiros, a crescente preocupação com a opinião pública nacional pode ser igualmente apontada como uma explicação para este comportamento. A verdade é que a opinião pública se assume menos tolerante em relação à morte de militares nacionais, sendo mais compreensível a morte de um indivíduo – possivelmente não oriundo desse mesmo país – que foi contratado para participar no conflito ¹⁵ (Pereira, 2012). Para além de se mostrar reticente em relação

¹² Ainda que não estejam previstas na Carta das Nações Unidas, as operações de paz constituem uma das principais áreas de atuação da ONU, que desde 1948 já levou a cabo mais de 67 missões deste género (Hillebrand *et. al.*, 2014). Perante a mudança na configuração da segurança internacional – decorrente de novas ameaças e desafios – estas missões têm crescido, tanto em tamanho quanto em escopo de atuação. Neste contexto, as operações de paz – antes direcionadas a contendas políticas e militares – passaram a incluir, entre outros temas, a proteção de civis, os direitos humanos e a estabilidade das estruturas locais (Idem).

¹³ Veja-se o anexo I, de acordo com qual é possível percecionar a multiplicidade de atividades que as operações de *peacekeeping* desempenhavam na última década do século XX.

¹⁴ Os Estados-membros da ONU que dispõem de tropas mais bem preparadas – como os Estados Unidos, a França e a Inglaterra – são aqueles que demonstram uma maior relutância em intervir (Magalhães, 2005).

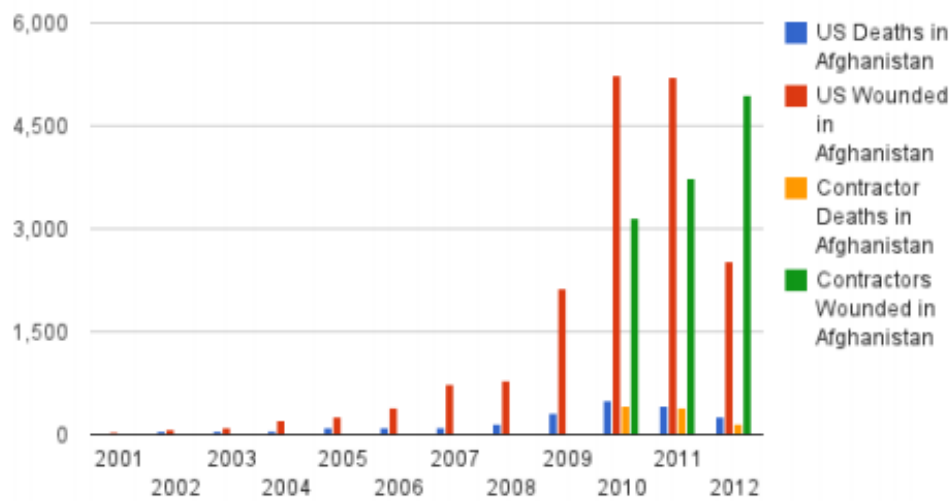
¹⁵ Veja-se os dados referidos nas figuras 2.3 e 2.4. Com efeito, desde o início das operações militares norte-americanas no Afeganistão (2001) e no Iraque (2003), foram mortos 6,131 militares das Forças Armadas e 2,429 operacionais de empresas militares privadas, sendo que estes últimos números foram pouco publicitados (Hadjer, 2013). De acordo com os dados apresentados na figura 2.3, é evidente que o número de casualidades dos agentes das empresas militares privadas no Afeganistão aumentou desde 2010, chegando, inclusive, a superar o número

ao empenhamento de recursos humanos em conflitos armados, a opinião pública mostra-se igualmente contra o dispêndio de recursos financeiros e políticos para dar resposta à procura crescente por intervenções (Hillebrand *et. al.*, 2014).

Deste modo, a opinião pública passa a ser considerada um elemento essencial do processo decisório, assumindo-se, em última instância, como um fator de validação das ações dos governos (Saraiva e Roque, 2013). Perante os problemas com que se deparam e de modo a evitar o distanciamento dos cidadãos, os decisores políticos têm vindo a recorrer às empresas militares privadas, que cada vez mais desempenham funções tradicionalmente direcionadas às Forças Armadas. Com a contratação destas empresas, os Estados, para além de evitarem empenhar as suas Forças Armadas em meios instáveis e complexos, conseguem levar a cabo missões que, de outra forma, não seriam vistas com bons olhos pela opinião pública ou mesmo pela comunidade internacional, especialmente no caso de conflitos internos (Kowalski, 2009; Swed e Crosbie, 2017).

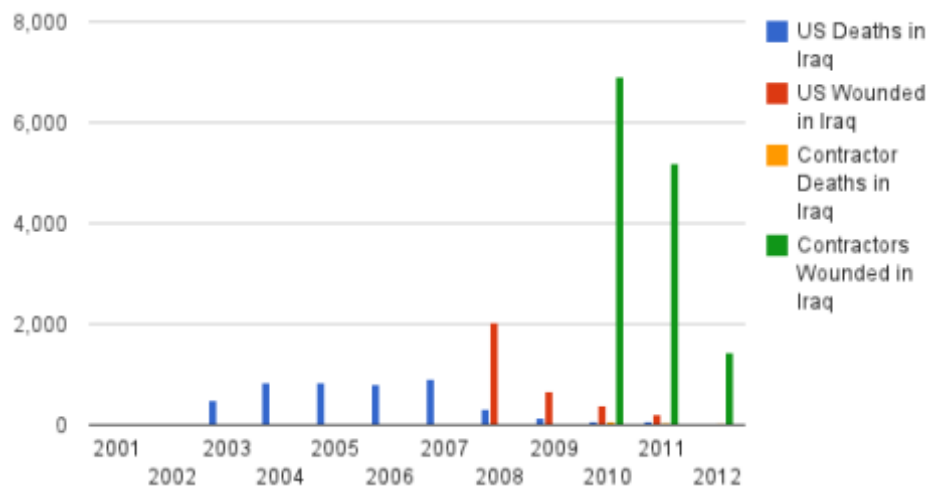
relativo aos militares norte-americanos. Ao que parece esta tendência acompanha a retirada gradual das forças internacionais daquele território, a qual começou, precisamente, em 2011 (Idem). No que concerne à figura 2.4, verifica-se uma tendência semelhante, pelo que desde 2010 – um ano após as forças norte-americanas começarem a reduzir os efetivos no Iraque – há um aumento exponencial de casualidades entre os agentes das empresas militares privadas. Parece, então, haver uma tendência para se reduzir o risco político e o número de fatalidades entre os militares das forças armadas através da contratação de empresas militares privadas, as quais são devidamente remuneradas e aceitam o risco inerente à missão (Idem). Para além disso, fatalidades que se abatem sobre estes agentes não terão um impacto significativo sobre a opinião pública nacional. Um dos aspetos fulcrais das guerras da atualidade é, portanto, a tentativa de manter os riscos e os custos políticos afastados das Forças Armadas nacionais e da esfera estatal (Idem).

Figura 2.3: O número de casualidades entre os militares das Forças Armadas norte-americanas e os operacionais das empresas militares privadas na Guerra do Afeganistão (2001-2012)



Fonte: Hadjer, 2013

Figura 2.4: O número de casualidades entre os militares das Forças Armadas norte-americanas e os operacionais das empresas militares privadas na Guerra do Iraque (2001-2012)



Fonte: Hadjer, 2013

3. A EMERGÊNCIA DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

“PMCs have come a long way. Where as little as a decade ago they were limited to African war zones they have now assumed a leading role in the activities of the world’s sole military superpower, as well as being a front and center actor in the daily life of Iraq”

(Isenberg, 2004: 7)

3.1. Enquadramento histórico

3.1.1. Evolução do conceito de empresa militar privada antes e após a Guerra Fria: a crescente privatização de funções de segurança e de defesa Estado

Embora exista uma crença generalizada de que a guerra é um tipo de conflito no qual forças armadas estaduais – constituídas por cidadãos originários de um determinado país – se gladiam por motivos políticos, o certo é que a generalidade dos povos ao longo da história recorreu à contratação de soldados estrangeiros que servissem a quem lhes pagasse mais. No decurso da história, as guerras têm sido travadas por mercenários e por organizações militares privadas consideradas estranhas a esses conflitos e motivadas essencialmente pelo lucro ¹⁶ (Miguel, 2011). Na realidade, “o mercenarismo, a prática de venda de atributos militares de soldados profissionais num combate externo ao seu país a troco de dinheiro, é tão antigo como a própria guerra” (Magalhães, 2005: 158). Por esse motivo, Peter Singer (2002) afirma que o monopólio legítimo da violência tem sido a exceção e não a regra ao longo da história, acrescentando que o mercado militar privado já constituía um aspeto rotineiro das relações internacionais nos séculos passados.

Perante a dificuldade de criar estruturas administrativas sólidas e de manter exércitos regulares, a maioria dos povos conquistadores recorreu a soldados mercenários, que se disponibilizavam a prestar serviços independentemente das

¹⁶ De acordo com a etimologia da palavra, mercenário significa “soldado contratado mediante dinheiro” ou “doméstico que se paga” (Esteves, 2013: 53).

causas, acontecimentos e motivações e que eram contratados de forma análoga a qualquer outro serviço (Esteves, 2013). Com efeito, a primeira referência histórica a estes indivíduos surge na batalha de Kadesh, em 1294 a.C., na qual o Faraó Ramsés II do Egito recorreu a soldados núbios – essencialmente batedores e infantaria ligeira – para combater os hititas (Singer, 2003). Também nas cidade-estado gregas era prática comum a contratação de soldados estrangeiros, surgindo como exemplo paradigmático o exército formado por dez mil mercenários gregos contratados pelo príncipe Ciro da Pérsia para o ajudarem a derrubar o rei – e também seu irmão – Artaxerxes ¹⁷ (Idem). Os Romanos, à semelhança de outros povos, também dependiam da contratação de mão-de-obra mercenária, a qual era fornecida por gauleses, ibéricos, cretenses, númidas, entre outros povos (Ásmundsson, 2007). A dependência face a estes indivíduos aumentou com a decadência demográfica e económica do Império Romano, que perante a dificuldade de contratar cidadãos romanos, passou a incorporar grupos de bárbaros nas suas legiões, os quais eram romanizados e gratificados com propriedades em regiões afetadas pelo decréscimo populacional (Carreira, 2015).

Após estes relatos, muitos outros surgiram. Ainda assim, poder-se-á afirmar que foi provavelmente nos pequenos Estados da Renascença italiana que o emprego de soldados mercenários alcançou a máxima proeminência (Vaz, 2002). Os *Condottieri* – grupos de soldados profissionais que combatiam em prol das várias cidades-estado italianas – serviam a quem lhes pagasse mais ¹⁸ (Carreira, 2015). Estes indivíduos, referidos nas obras de Nicolau Maquiavel, eram bastante conhecidos por simularem enormes batalhas quase de acordo mútuo, reduzindo o número de mortes, libertando os prisioneiros no final do conflito e evitando que houvesse vencedores e vencidos, o que permitia que ambas partes envolvidas recebessem o pagamento que lhes era devido sem correrem grandes riscos (Idem). Convém, todavia, ressaltar que em cenário de combate real – não dissimulado – os *Condottieri* eram caracterizados por

¹⁷ Esta história inspirou aquele que é conhecido como um dos primeiros romances da história, a obra *Anábasis*, escrita por Xenofonte – um dos generais que comandou os 10 mil mercenários gregos.

¹⁸ Ainda hoje se utiliza a expressão *Condottieri* como sinónimo de mercenário.

serem eficazes e revolucionários, ignorando o código de cavalaria em prol de uma guerra de manobras, emboscadas e outras técnicas de combate, que lhes garantiam o triunfo perante o inimigo (Ásmundsson, 2007). Assim, tirando proveito do seu elevado grau de especialização – que incluía, por exemplo, o manuseamento do arco e flecha e bestas – estes grupos de soldados privados cresceram em número. Por outro lado, o facto de a guerra ser encarada como assunto de bárbaros e de os cidadãos ricos não estarem dispostos a desperdiçar nela o seu tempo, contribuiu, igualmente, para o sucesso dos *Condottieri* (Vaz, 2002).

Não obstante o distanciamento entre os cidadãos ricos e a guerra, esta posição estava destinada a mudar à medida que o sentimento nacionalista crescia, assistindo à evolução do Estado-nação, que se tornava no *locus* da lealdade. Se até à Conferência de Vestefália qualquer indivíduo com recursos financeiros suficientes podia criar um exército, o certo é que, a partir da Paz de Vestefália, o Estado-nação experienciou a valorização do papel supremo da soberania, a qual se fez acompanhar pela consolidação do monopólio legítimo da violência ¹⁹ (Mendes, 2008; Swed e Crosbie, 2017). Neste espectro, a Paz de Vestefália – pondo termo à Guerra dos Trinta Anos (1618-1648) – é observada como um marco elementar do sistema internacional, estando na origem do conceito de soberania, cuja definição surge pela mão de Jean Bodin ²⁰ (Mendes, 2014). Como destaca Diego Santos Vieira de Jesus (2011: 275), este acontecimento “permitiu a constituição da sociedade internacional, com normas mutuamente acordadas que definem os detentores de autoridade e suas prerrogativas”, acrescentando o autor que “o sistema de Estados soberanos exigia instituições estatais dentro das fronteiras e o desaparecimento de autoridades que

¹⁹ Ainda que as maiores restrições tenham surgido no seguimento da Paz de Vestefália, antes disso a contratação de mercenários já enfrentara alguns obstáculos, como, por exemplo, no Terceiro Concílio de Latrão (1179), no qual se condenou a atividade mercenária por ser tendenciosa, egoísta e contrária à doutrina católica (Andreopoulos e Brandle, 2012). Também a Magna Carta se insurgiu contra estes indivíduos, exigindo, em 1215, a sua expulsão (Idem). O Papa Urbano VI, em 1364, optou por excomungar todos os mercenários, garantindo indulgência a todos os que lutassem contra aqueles indivíduos, os quais começaram a ver negados pagamentos e assistência médica (Idem).

²⁰ Jean Bodin, nos seus *les six livres sur la republique*, define soberania como “la puissance absolue et perpétuelle d’une republique”, intentando um equilíbrio entre a lei de Deus e a lei da natureza (Mendes, 2014).

interferissem de fora, para que a autoridade suprema vigorasse dentro do território e tivesse independência política e integridade territorial”.

A partir desta altura, o Estado-nação combinou o nacionalismo com o princípio de soberania e empenhou-se na criação de exércitos profissionais – compostos por indivíduos leais – que batalhavam contra quaisquer entidades agressoras que colocassem em causa a ordem pública. Por outro lado, à medida que os exércitos profissionais eram fundados, o serviço militar obrigatório era implementado e ganhava credibilidade a ideia segundo a qual a força letal se deveria restringir ao domínio das competências exclusivas do Estado-nação, os Estados começaram a adotar legislação que impedia o alistamento dos seus cidadãos em exércitos estrangeiros (Santos, 2001; Singer, 2003). Com a propagação destes ideais por toda a Europa, passou a considerar-se correto que os indivíduos combatessem pela sua pátria e degradante que o fizessem em nome de um território estrangeiro (Vaz, 2002). Será, porém, com o advento da Revolução Francesa que se agudizará a desvalorização da imagem do mercenário, optando a Assembleia Nacional por banir todos os corpos mercenários em julho de 1791 (Esteves, 2013). Ao reforçar a ideia de que a guerra deveria ser travada por exércitos de cidadãos, somando-se-lhe outros preceitos e normas, a Revolução Francesa marcou o princípio de uma nova era mundial (Idem).

Se em épocas passadas a capacidade de combate dos indivíduos tinha máxima proeminência, na nova conjuntura internacional a vantagem numérica surgia como o fator mais importante, garantindo a defesa do Estado, assegurando o sucesso das campanhas militares e a respetiva expansão territorial e promovendo a consolidação do poder estatal (Singer, 2003). Por conseguinte, os Estados – perante a necessidade de consolidar os respetivos exércitos nacionais e garantir a sobrevivência enquanto entidade independente e soberana – optaram pela assimilação na esfera pública das forças militares privadas. Por outro lado, os Estados entenderam que era mais dispendioso recrutar e organizar tropas sempre que necessário, pelo que, a nível económico, era mais vantajoso manter um exército nacional, o qual era composto por indivíduos leais, corajosos e confiáveis que estavam dispostos a morrer pelo seu país (Idem; Andreopoulos e Brandle, 2012).

Não obstante as muitas alterações introduzidas no decurso da Paz de Vestefália (1648), a verdade é que o mercado das forças militares privadas que geram lucro ao prestar serviços de segurança não chegara ao fim. Ainda que a legitimidade para a utilização da força armada tenha constituído, desde meados do século XVII, um domínio reservado do Estado, a prática de complementar um exército nacional permanente com soldados contratados manteve-se no sistema internacional. Com efeito, o exército prussiano – um dos mais reconhecidos na década de 1790 – empregava mais de 100 mil mercenários, razão pela qual se afirma que a Prússia não era um Estado que possuía forças armadas, mas um exército que dispunha de um Estado (Ásmundsson, 2007). Por outro lado, na Batalha de Waterloo (1815) o exército de Wellington contou com dezenas de soldados contratados em cidades alemãs e na Guerra da Crimeia (1853-1856) os britânicos contrataram 16 mil soldados suíços e alemães (Singer, 2003). Portanto, ainda no século XVIII, o típico exército europeu era heterogéneo e multinacional, representando os soldados estrangeiros 25 a 60 por cento das forças armadas no terreno, razão pela qual Marin Sanuto os designava por *Noah's Ark Armies*, ao contarem com dois de cada um – uma clara analogia às múltiplas nacionalidades ²¹ (Parker, 1996: 60).

Para além dos supramencionados exércitos, os mercenários incorporaram, igualmente, as companhias, que surgem como grandes organizações militares privadas responsáveis por garantir as prioridades de política externa dos Estados que as criaram (Miguel, 2011). Estas companhias, que detinham o monopólio de certos produtos ou de rotas comerciais e de navegação, tinham autorização para formar os seus próprios exércitos e forças navais, pelo que, dada a sua evolução, sofisticação, especialidade empresarial e especialização, é possível estabelecer um paralelo com as atuais empresas militares privadas ²² (Idem; Ortiz, 2016). Não obstante, a partir do século

²¹ De forma análoga, a marinha também dependia da contratação de mercenários. De acordo com dados apresentados por Singer (2003), um terço da marinha alemã era constituída por franceses, que representavam a maioria na marinha italiana. No fim da Era Vitoriana, quase metade da marinha britânica era formada por cidadãos não originários daquele país (Idem).

²² “Estas organizações tornaram-se bastante poderosas. O comércio era apenas uma das suas atividades – tinham também influência política. Armaram os seus navios para lutarem no mar e mantiveram exércitos privados. As Companhias das Índias Orientais criaram bases militares e de comércio e fizeram tratados com os governadores locais. Promoveram Guerras nas nações

XVII, quando a expansão comercial e a construção de impérios se assumiram contrárias às constantes beligerâncias públicas e privadas, estas organizações desapareceram ou foram assimiladas pela esfera pública (Ortiz, 2007).

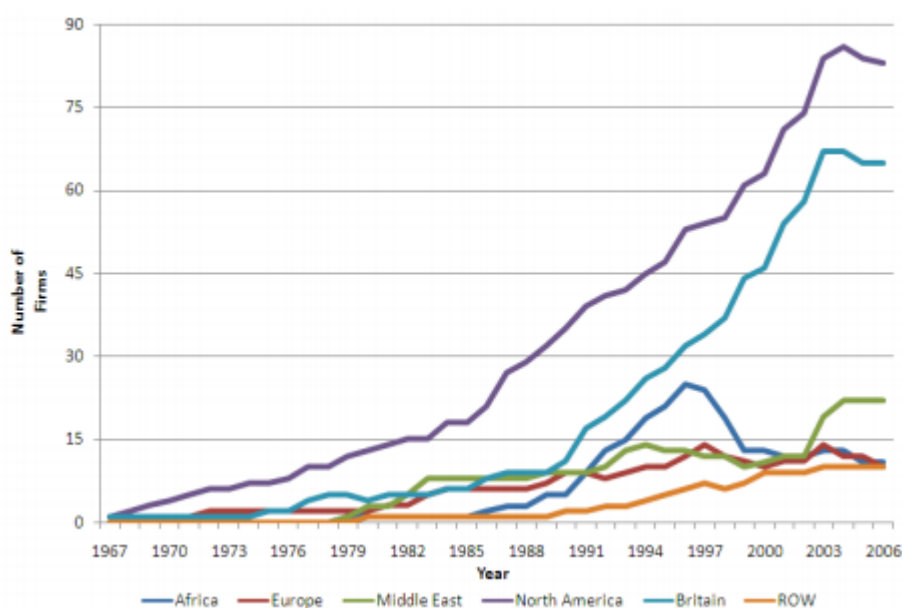
É, porém, no século XX, que as empresas militares privadas entram no mercado global de trabalho pela porta do pós-colonialismo. No cenário das guerras posteriores às independências na Ásia e em África, grupos de ex-militares com ligação às antigas potências coloniais começaram a participar nos conflitos, ensinando, treinando e equipando indiscriminadamente forças estatais ou insurretas, em função da ideologia política ou da remuneração oferecida (Vaz, 2002). A estes indivíduos, que surgiam ligados ao interesse de quem oferecia salários mais elevados, foi-lhes dado o nome de ‘cães de guerra’ (Idem). Perante a atuação dos referidos atores e a animosidade por eles suscitada, os Estados adicionaram ao I Protocolo Adicional de Genebra, no artigo 47.º, a definição de mercenário, pelo que lhes foi negado o direito ao *status* de combatente ou prisioneiro de guerra (Souto, 2017). Na mesma altura, a Organização da Unidade Africana (OUA) criminalizou o mercenarismo naquele território, aprovando, em 1977, a Convenção sobre a Eliminação do Mercenarismo em África (Idem). Perante este cenário, as recém-formadas empresas militares privadas procuraram, desde logo, afastar-se de missões clandestinas e da imagem associada aos mercenários que agiram de forma ilegítima durante a descolonização do continente africano (Idem).

O modelo de empresa desse período era a *Watchguard International Ltd.*, uma companhia de origem britânica criada pelo Tenente Coronel Sir David Stirling, amplamente conhecido por ter desenvolvido uma unidade de elite militar durante a Segunda Guerra Mundial (1939-1945) (Idem; Barlow, 2007). Para além de aconselhamento e treinamento militar, esta empresa especializou-se no combate e inversão de golpes de Estado, servindo de exemplo a muitas outras empresas britânicas e americanas, as quais começaram a atuar no Médio Oriente e no sudeste asiático (Idem). Portanto, as empresas militares privadas norte-americanas e britânicas

vizinhas e entre si próprias. De certo modo, atuavam como Estados independentes.” (Neto, 2010: 11).

compunham a maioria no novo mercado militar privado, o qual tinha como força-motriz antigos militares que passaram a formar uma nova classe no setor privado ²³ (Vaz, 2002).

Figura 3.1 Número de empresas militares privadas por região (1967-2006)



Fonte: Baum & McGahan, 2009

Não obstante operasse à margem da maioria das atividades comerciais e da política, o novo mercado militar privado experienciou um crescimento significativo durante a Guerra Fria. Ainda assim, foi depois do fim do tradicional confronto entre a URSS e os Estados Unidos e devido ao envolvimento amplamente noticiado da *Executive Outcomes* (EO) em Angola, que o mercado veio à ribalta (Idem). Estabelecida em 1989 por veteranos da *South Africa Defense Force* e registada na Grã-Bretanha em 1993, esta empresa garantia “aconselhamento militar a Governos legítimos, disponibilização dos mais modernos pacotes de treino militar a forças de terra, mar e ar, orientação nas opções de aquisição de armamentos e de plataformas de sistemas de armas e prestação dum serviço baseado na confidencialidade, profissionalismo e

²³ Veja-se os dados referidos na figura 3.1, de acordo com a qual é visível o predomínio das empresas militares privadas norte-americanas e britânicas, sobretudo entre 1988 a 2006.

dedicação”²⁴ (Vaz, 2002: 370). Esta organização, cujos trabalhadores possuíam uma cultura e treino militares comuns, desempenhou um papel fundamental em março de 1993, quando combatentes da União para a Independência Total de Angola (UNITA) tomaram um campo petrolífero em Angola e as forças armadas daquele país se revelaram inaptas para os expulsar (Barlow, 2007). Perante esse cenário, a EO agrupou cinquenta antigos oficiais e sargentos para estruturar e comandar a ofensiva de seiscentos militares das Forças Armadas angolanas contra o supramencionado campo, recuperando-o rapidamente e encarregando-se da sua guarda (Idem). Seguiu-se, em novembro de 1994, a assinatura do Acordo de Paz de Lusaka, celebrado entre o governo de Angola e UNITA e facilitado pelo envolvimento da EO nas negociações (Idem). Contudo, no ano seguinte, a guerra civil reacendeu e esta empresa foi forçada a retirar-se devido à pressão do Estados Unidos e da ONU sobre Angola (Esteves, 2013).

No ano seguinte, a EO celebrou um contrato com o Governo da Serra Leoa, comprometendo-se a afastar os rebeldes que se haviam instalado na capital daquele país (Vaz, 2002). A missão, que teve início em maio daquele ano, contou com 170 operacionais, os quais dispunham de helicópteros militares – MI 17 e MI 24 HIND – e dois Boeing 727 (Menezes, 2008). Posteriormente, durante a guerra civil no Zaire, esta empresa foi contratada pelo então presidente Mobutu para expulsar os grupos de mercenários – maioritariamente sérvios e croatas – que haviam sido contratados pela Frente Revolucionária Unida (RUF)²⁵ (Carreira, 2015).

Não obstante a eficácia técnica, o rigor operacional e a capacidade para eliminar vulnerabilidades de ordem interna, as incursões desta empresa em África foram, de facto, controversas, causando atritos entre os Estados que a contratavam e

²⁴ Entre os equipamentos que a EO tinha à sua disposição, destacam-se viaturas blindadas de transporte de pessoal (VBTP), veículos anfíbios, aeronaves de transporte, Boeing 727, helicópteros e caças-bombardeiros soviéticos (Menezes, 2008). Esta empresa dispunha, igualmente, de largos recursos financeiros, pagando entre 2 a 13 mil dólares mensais aos militares experientes que lhe prestavam serviço (Vaz, 2002).

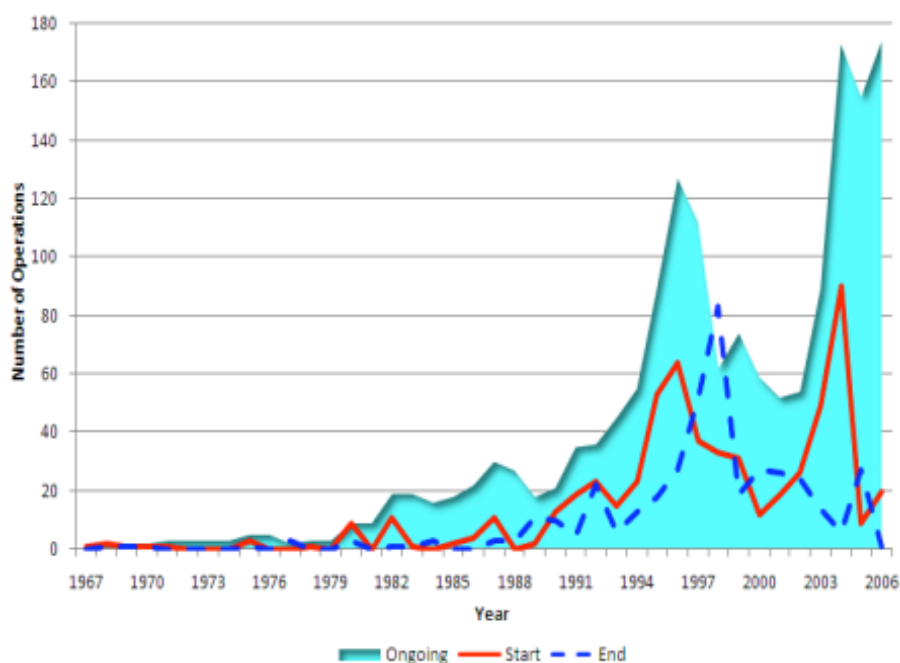
²⁵ Perante a escassez de recursos financeiros e a premência em contratar a EO, afirma-se que o Governo zairense pagou o serviço atribuindo a uma empresa – a *Branch Energy* – o direito de explorar a mina de diamantes de Koidu (Idem). Esta empresa pertencia ao *Strategic Resources Group*, que, por sua vez, era propriedade da EO (Idem).

a comunidade internacional, que não via com bons olhos este tipo de atividade, enquadrada nos termos da controvérsia mercenária (Menezes, 2008). Apesar do sucesso momentâneo alcançado pela EO em Angola, a verdade é que a contratação desta empresa revelou ser uma espada de dois gumes, pois se, por um lado, possibilitou o triunfo sobre os combatentes da UNITA, por outro, lado foi alvo de largas críticas por parte da comunidade internacional, a qual se opunha à intervenção de uma empresa militar privada em missões de combate a uma força de guerrilha (Carreira, 2015). Perante este dilema, o Estado angolano optou por rescindir o contrato celebrado com a EO e autorizar a intervenção das forças de manutenção de paz das Nações Unidas no seu território (Idem). Neste seguimento, Luís Miguel da Vinha (2008) afirma que a atuação da EO em Angola surge como fator exemplificativo de que a conflitualidade intraestatal não cessa com a intervenção de agentes privados, embora o mesmo raciocínio possa ser tal-qualmente direcionado à comunidade internacional. Na realidade, já desde a última década do século XX, que a legitimidade para a utilização da força armada e a sua transferência para o setor privado tem levantado objeções de princípio em muitas esferas da sociedade, as quais alegam que a contratação de empresas militares privadas se traduz numa rutura com o conceito de interesse público (Esteves, 2013).

Portanto, perante a pressão internacional, a EO acabaria por ser dissolvida a 1 de janeiro de 1999, alegando Eeben Barlow – fundador daquela empresa – que os Estados africanos estavam empenhados em encontrar soluções para os respetivos problemas internos, pelo que era importante que lhes fosse dada a oportunidade para o fazer (Carreira, 2015). Ainda assim, para lá de todas as controvérsias, esta companhia foi responsável pelo princípio da análise formal e estruturada sobre as empresas militares privadas, incentivando o debate sobre o papel e regulação desta atividade e incitando à emergência de novos empreendimentos (Ortiz, 2016). Aquando da sua dissolução, a EO era apenas uma num universo de empresas militares privadas que se difundiram velozmente e que se tornaram figuras centrais no fenómeno da privatização da segurança, no qual os intervenientes têm uma fidelidade contratualizada, pelo que um atual cliente pode até ser um inimigo no futuro (Kowalski, 2009).

Nesta nova conjuntura, e perante a instabilidade global sentida após os anos 2000, a atividade das empresas militares privadas tem crescido rapidamente, sobretudo após as guerras no Afeganistão e no Iraque, nas quais se estima que o volume dos contratos se situe entre 20 a 100 mil milhões de dólares ²⁶ ²⁷(Idem). O negócio das empresas militares privadas sofreu, portanto, um verdadeiro boom, pelo que companhias como a *Blackwater* e a *Military Professional Resources Inc.* (MPRI) cresceram exponencialmente e ampliaram o catálogo de prestação de serviços, passando a fornecer apoio tático e formação para operações aéreas, consultoria em segurança e logística, entre outras atividades (Ortiz, 2016).

Figura 3.2: Número de missões desempenhadas pelas empresas militares privadas (1967-2006)

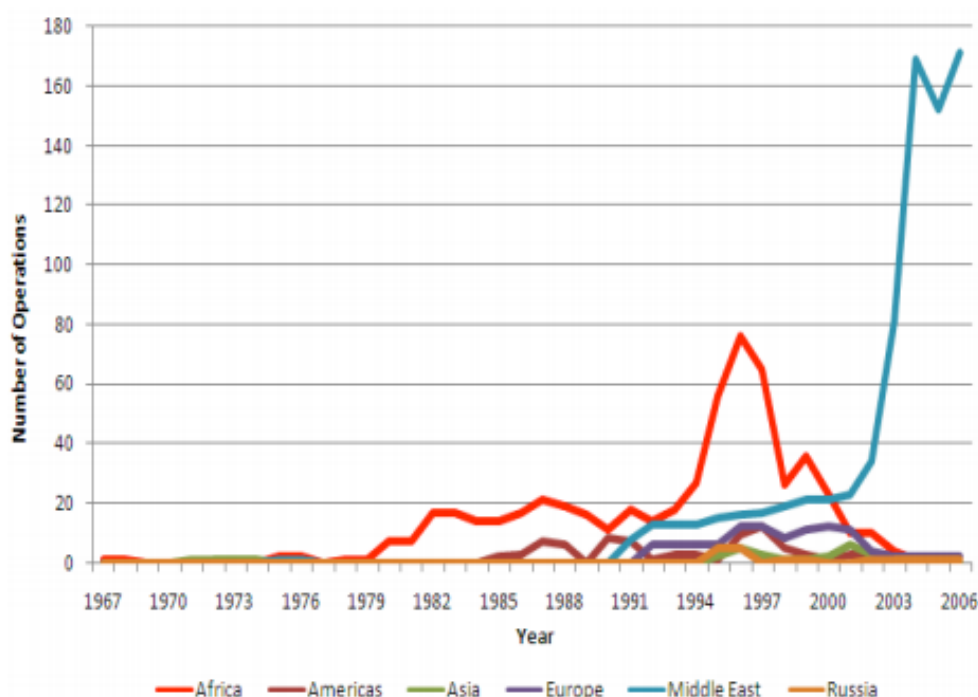


Fonte: Baum & McGahan, 2009

²⁶ Vejam-se os dados referidos nas figuras 3.2 e 3.3. Ao observar as referidas figuras, torna-se evidente que o início dos confrontos no Médio Oriente coincide com um aumento significativo das operações levadas a cabo por empresas militares privadas. Com efeito, em 2003, ano em que teve início a Guerra do Iraque, o número de missões atingiu um valor nunca antes verificado.

²⁷ Antes disso, já os ataques de 11 de setembro de 2001 haviam sido percebidos como eventos transformadores do discurso e do ambiente político internacional.

Figura 3.3: Áreas geográficas de atuação das empresas militares privadas (1967-2006)



Fonte: Baum & McGahan, 2009

Com o eclodir da Guerra no Iraque, em 2003, a *Blackwater* celebrou um contrato com o governo norte-americano no valor de 21 milhões de dólares, de acordo com o qual se comprometia a proteger o chefe do governo provisório, Paul Bremer (Schmitz, 2018). Desde então, esta empresa vem celebrando enormes contratos de segurança privada, pelo que sentiu a necessidade de se fragmentar em múltiplas companhias especializadas, as quais têm ao seu dispor campos de treino, veículos blindados para transportes de tropas, helicópteros e aviões de combate (Kowalski, 2009). Contratando mercenários norte-americanos e de outras origens, a *Blackwater* chegou a empregar 23 mil homens, em 2006, e 21 mil reservistas, tornando-se onnipresente no mercado securitário dos Estados Unidos e nos mercados instáveis onde aquele país tinha interesses de variada natureza (Idem). Além disso, esta empresa empenhou forças para a reconstrução de Nova Orleães, na sequência do furacão Katrina e ficou posteriormente encarregue de defender o estratégico oleoduto BTC que une as jazidas do Mar Cáspio à Turquia, cruzando o Cáucaso, desde Baku a Ceyhan (Schmitz, 2018).

Denunciada, entretanto, por variados tipos de abusos e delitos, desde o fomento da prostituição infantil, ao contrabando de armas, lavagem de dinheiro, evasão fiscal, passando pela realização de operações em nome dos serviços secretos norte-americanos e missões de desestabilização de regimes condenados por aquele país, a Blackwater acabou por perder múltiplos contratos no Iraque, em 2009 ²⁸ (Kowalski, 2009). Este momento marca, portanto, o início das críticas ferrenhas à contratação de empresas militares privadas, sendo que os meios de comunicação – pressionados pelas vítimas e pelos seus familiares – passaram a divulgar notícias sobre violações e delitos cometidos por funcionários destas companhias um pouco por todo o mundo (Gaspar e Lapa, 2011).

Perante o desgaste da imagem da empresa no cenário internacional, Erik Prince anunciou, em 2009, que a *Blackwater* alteraria o seu foco de atuação, pelo que teria um novo nome – *Xe Services* – e uma nova estratégia, que passou pela reestruturação das múltiplas unidades de negócio que pertenciam à companhia, às quais foi dada maior liberdade para atuarem na área da investigação e uma nova doutrina de ética ²⁹ (Carreira, 2015). Ainda assim, a tendência para a redução do número de contratos subsistiu, pelo que, em 2011, a *Xe Services*, sob nova administração, mudaria novamente de nome, passando a chamar-se *Academi* (Idem). Esta mudança teve como objetivo evidenciar o foco desta empresa na componente de treinamento e extinguir, de uma vez por todas, as recordações do seu prévio envolvimento em conflitos armados, que lhes valeu a imagem pública de mercenários

²⁸ “Era um dia quente e húmido, com temperaturas atingindo os 38 graus Celcius. O comboio fortemente armado da *Blackwater* entrou no congestionado cruzamento do distrito de Mansour, na capital iraquiana. [...] A ameaçadora caravana consistia em quatro grandes veículos blindados modelo “Mamba” de fabricação sul-africana, com metralhadoras de calibre 7.62 montadas na parte superior. [...] Mas quando os Mambas entraram na praça, [...] o comboio parou abruptamente e um homem posicionou-se acima do terceiro veículo, começando a disparar sua arma a esmo. [...] Um total de 17 civis foram mortos pelas mãos da *Blackwater*” (Gaspar e Lapa, 2011: 85). É este o relato daquele que ficaria conhecido como o ‘domingo sangrento em Bagdade’, quando elementos das forças da *Blackwater*, que escoltavam um comboio norte-americano, feriram mortalmente 17 civis, entre eles mulheres e crianças, em circunstâncias que não requeriam o uso da força em tais proporções (Schmitz, 2018). Na sequência deste acontecimento, um dos envolvidos acabaria por ser sentenciado à prisão perpétua, enquanto os restantes três envolvidos receberam penas de 30 anos de prisão (Idem).

²⁹ Hoje em dia, o nome *Blackwater* está limitado a uma loja de equipamento tático (Carreira, 2015).

impetuosos e arruaceiros que não cumprem as regras internacionais e apenas almejam o lucro (Idem).

Ainda assim, outras empresas, como a MPRI, conseguiram escapar a esta representação tão sombria do mercado militar privado. Estabelecida em 1987, esta companhia, inicialmente, comprometia-se a atuar no setor da prestação de serviços às Forças Armadas norte-americanas, mas as credências dos seus dirigentes de topo rapidamente alargaram esta imagem de eficácia para o exterior (Vaz, 2002). A notoriedade internacional viria a ser alcançada na sequência das missões desempenhadas na ex-Jugoslávia. Com efeito, em 1994, a MPRI celebrou o seu primeiro contrato com os Estados Unidos, comprometendo-se a supervisionar os resultados das sanções impostas pela ONU à Sérvia (Singer, 2003). Nesse mesmo ano, esta companhia assinou um segundo contrato, desta vez com o governo croata, de acordo com o qual se obrigava a auxiliar e preservar o programa de transição das suas forças armadas, as quais pretendiam aplicar um modelo profissionalizado de estilo ocidental, com capacidades estratégicas a longo prazo (Idem; Isenberg, 2004). Posteriormente, ao abrigo dos Acordos de Dayton e nos termos do Programa de Equipamentos e Treinos, a MPRI instalou-se na Bósnia com o objetivo de “apoiar a transformação do Exército da Federação Croato-muçulmana numa força autossuficiente e completamente operacional, capaz de garantir a segurança da federação e a estabilidade da região, bem como de deter qualquer agressão terrestre do Exército sérvio bósnio” (Vaz, 2002: 373-374).

Adquirida, em 2002, pela empresa *L-3 Communications* – num negócio no valor de 40 milhões de dólares – a MPRI passou a ser parte integrante de um grupo de serviços governamentais (Schmitz, 2018). Atualmente, para além de prestar serviço às Forças Armadas norte-americanas e a agências governamentais como a *Central Intelligence Agency* (CIA), o FBI (*Federal Bureau of Investigation*) e a Guarda Costeira, a MPRI tem participado em missões de cariz humanitário, enviado equipas médicas para as repúblicas da ex-URSS e atuado no continente africano, nomeadamente na Nigéria, África do Sul, Mali e Zaire (Esteves, 2013). Entidade presente em mais de quarenta países, esta empresa prefere estar o mais próximo possível da administração estatal, um comportamento que simplifica a ação do governo, proporcionando-lhe

mais liberdade, capacidade de orçamentação e celeridade nas missões a desempenhar (Idem; Andreopoulos e Brandle, 2015). Há, por isso, quem defenda que este comportamento demonstra a crescente preocupação, por parte das empresas militares privadas, em não serem vistas simplesmente como forças mercenárias ou ‘cães de guerra’, mas sim como companhias que atuam dentro de um mercado aberto e formal.

Com efeito, na segunda década do século XXI, o mercado militar privado parece estar nas primeiras etapas de uma transformação que dará origem a uma nova estrutura (Ortiz, 2016). As empresas militares privadas da atualidade surgem, portanto, como um reflexo da ingerência de atores privados na guerra, distinguindo-se de outras atividades privadas devido ao seu carácter empresarial, o qual se reflete na licitude das missões, organização hierárquica e capacidade de atuação e negociação no mercado internacional (Singer, 2003; Idem). Dotadas de meios financeiros e técnicos que lhes permitem recrutar especialistas em todas as áreas de atuação, estas empresas – entidades legais devidamente registadas com capacidade para celebrar contratos que vinculam ambas as partes – procuram fornecer uma ampla gama de serviços para uma crescente variedade de clientes, o que traz vantagens tanto a nível da eficiência, como, também, da eficácia. Como salientam Francisca Saraiva e Sónia Roque (2013: 73), estas empresas “podem ser definidas como organizações de natureza comercial, constituídas de acordo com as regras que regulam as sociedades comerciais de um Estado, cujo objetivo é o fornecimento de certos serviços de natureza militar a entidades nacionais e não-nacionais, serviços estes que são prestados, em regra, fora do território do Estado em que estão registadas”.

À semelhança de qualquer atividade que se rege pela lei da oferta e da procura, as empresas militares privadas responderam à alta demanda gerada pelos Estados, por organizações não governamentais (ONG’s), por empresas multinacionais e por organizações internacionais com o rápido desenvolvimento de infraestruturas e de serviços disponíveis (Souto, 2017). Ainda assim, não se pode descurar que dessa expressão advém o enfraquecimento da figura do Estado e do monopólio legítimo da violência a si associado, o que tem impacto social e amplas consequências jurídicas, dado que esse crescimento exponencial não foi assistido por uma evolução legislativa sobre a temática (Idem) Se, por um lado, existem aspetos positivos relacionados à

contratação destas companhias, nomeadamente a capacidade de formação, assistência técnica e apoio logístico, por outro lado, levantam-se questões ligadas à moralidade, escolha pouco rigorosa de clientes e dificuldades de responsabilização, que entram em contradição, criam dilemas e obscurecem a fronteira entre os serviços públicos do Estado e os serviços do setor privado (Idem; Swed e Crosbie, 2017).

3.2. Classificação e atividades das empresas militares privadas

Apesar de ser um mercado altamente rentável, a verdade é que as empresas militares privadas, quando comparadas a outros tipos de atividades, não requerem um grande investimento de capital financeiro e intelectual, dado que a maioria das ferramentas necessárias está disponível no mercado, muitas vezes a preços relativamente baixos (Tkach, 2017). Por outro lado, muitas destas empresas atuam no mercado digital, o que dispensa a manutenção permanente de especialistas em assuntos militares e combatentes altamente treinados, os quais permanecem registados numa base de dados e são solicitados mediante as necessidades do cliente e as particularidades da missão a desempenhar (Idem). Para além disso, e em comparação com as Forças Armadas, a contratação destas companhias não acarreta, para aqueles que as empregam, gastos substanciais e regulares, uma vez que eximem o contratante de suportar todas as despesas de funcionamento, associadas ao treinamento, equipamento e transporte (Singer, 2003). Ao ofertarem salários que são entre duas a dez vezes mais altos do que aqueles auferidos pelos militares das Forças Armadas, as empresas militares privadas não têm sentido dificuldades para contratar mão-de-obra qualificada, a qual é fornecida maioritariamente por ex-militares com experiência e treinamento diversos (Idem; Tkach, 2017). As Forças Armadas, por sua vez, têm enfrentado uma redução significativa de efetivos, a qual é agravada pela crescente passagem de muitos dos seus operacionais para os quadros das empresas militares privadas, as quais não tiveram quaisquer gastos com a sua formação e treino (Garcia, 2013).

Desde o início do século XXI, a indústria militar privada tem, portanto, experienciado um crescimento cíclico, o que demonstra que as crises económicas e políticas não têm um impacto significativo sobre a procura dos serviços oferecidos (Tkach, 2017). Ainda que não existam dados concretos, o que se justifica pelo secretismo que muitas vezes paira sobre estas empresas, estima-se que o mercado militar privado fature cerca de 275 mil milhões de libras por ano, o que ilustra a robustez e desenvolvimento contínuo desta atividade (Overton *et. al.*, 2018). Perante o ímpeto para competir no mercado global, as empresas militares privadas apostam cada vez mais no alargamento dos serviços, indo de encontro aos novos e complexos desafios securitários e às necessidades dos clientes, que tomam forma de empresas multinacionais, ONG's, organizações internacionais, como, por exemplo, a ONU, entidades ou personalidades públicas ou privadas em busca de um determinado serviço e os Estados, que surgem como os principais clientes ³⁰ (Garcia, 2013).

Ainda que muitas destas empresas sejam autênticas companhias militares – com postos, funcionários altamente qualificados, treinamento diverso e sentimento de união, coesão e obediência – o setor militar privado continua a ser dominado por empresas de menor dimensão, cujos nomes pouco revelam sobre as atividades que desempenham (Souto, 2017). No Ocidente, a maioria das empresas militares privadas atua na figura de corporações registadas, as quais dispõem de uma estrutura administrativa, são autorreguladas e seletivas e tentam manter a credibilidade objetivando uma participação duradoura no mercado e proporcionando uma operacionalidade legalizada (Idem; Tkach, 2017). De modo a cumprir com as normas vigentes, estas empresas afirmam não prestar serviços a indivíduos ligados à criminalidade organizada, ao terrorismo, aos cartéis de droga, ao tráfico de armas e a regimes políticos que notoriamente violem os direitos humanos ³¹ (Idem). Com o

³⁰ A título exemplificativo, entre 1994 e 2002, apenas o Departamento de Defesa dos Estados Unidos negociou contratos cujo valor total ronda os 300 mil milhões de dólares (Garcia, 2013).

³¹ A guerra é um negócio e dela depende uma parte considerável do lucro das empresas militares privadas, pelo que se for necessário, estas companhias podem ocultar missões menos bem-sucedidas ou até mesmo contrariar algum princípio ou lei de modo a assegurar a manutenção do lucro (Costa 2016). Ainda que sejam incentivadas pelo mercado a adotarem um comportamento exemplar, dado que o seu sucesso a longo prazo dependerá também da imagem que lhes é

objetivo de reiterar a licitude da atividade, um grupo de empresas militares privadas fundou, nos Estados Unidos, a *International Stability Operations Association* (ISOA), no âmbito da qual asseguram prestar serviços militares sob uma cadeia de comando organizada de acordo com procedimentos disciplinares que vão de encontro às leis e costumes da guerra (Idem). Ainda assim, a contratação de empresas militares privadas continua a ser altamente contestada devido à regulação inadequada destas entidades, risco de impunidade em situações de abusos e falta de controlo democrático (Costa, 2016). Uma vez que atuam de acordo com as indicações e as exigências dos respetivos clientes, existe a hipótese de que no contrato celebrado sejam incluídas cláusulas que protejam direitos humanos, assim como condições relativas à forma e intensidade com que a força deverá ser utilizada (Idem; Swed e Crosbie, 2017). A verdade é que, frequentemente, são incluídas disposições dúbias nos contratos, o que possibilita que as empresas militares privadas beneficiem de um elevado grau de autonomia no cenário de batalha (Saraiva e Roque, 2013). Por outro lado, estas companhias atuam regularmente em zonas de conflito armado de baixa intensidade onde as Forças Armadas ainda não estão completamente estabelecidas, em situações de pós-conflito caracterizadas por um elevado nível de segurança, em conflitos armados nos quais as organizações internacionais optam por não interferir, e em regiões problemáticas nos países em desenvolvimento, onde o Estado está fragilizado e onde atuam empresas transnacionais com grandes interesses económicos (Idem; Costa 2016). Perante a debilidade de muitos destes regimes jurídicos, aumenta, por conseguinte, o risco de abuso dos direitos humanos (Idem).

Não obstante os problemas com que se deparam as empresas militares privadas, a externalização de atividades que até então eram realizadas pelos exércitos nacionais prossegue e as companhias suprarreferidas têm vindo a expandir a sua atividade (Souto, 2017). De modo a acompanhar a procura, as empresas militares privadas desempenham diferentes tipos de atividades e atuam em mercados díspares, pelo que é possível organizar esta indústria de acordo com os níveis de força aplicados e a gama de serviços que estas companhias estão dispostas a oferecer (Schaub e Kelty,

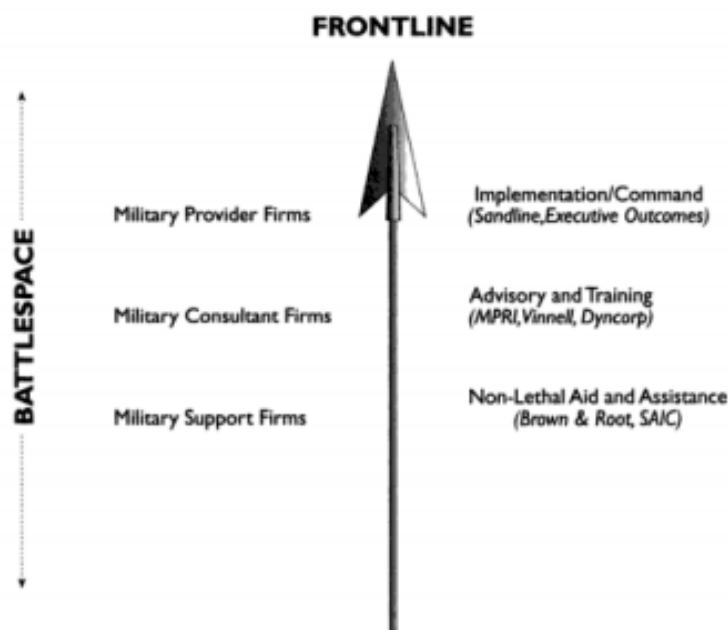
associada, na realidade, as empresas militares privadas podem atuar de forma contrária àquela que fazem crer (Idem).

2016). Enquanto algumas empresas se limitam a fornecer serviços militares suplementares, nomeadamente apoio logístico, auxílio não letal, aprovisionamento e transportes, outras companhias, ainda que não atuem no espaço de batalha, podem ajudar a dar forma ao ambiente estratégico, operacional e tático (Garcia, 2013). Noutros casos, as empresas militares privadas fornecem serviços na linha da frente do espaço de batalha, pelo que os seus funcionários estão diretamente envolvidos em operações de combate (Idem). Por conseguinte, e de acordo com o tipo de serviço prestado, Peter Singer (2003), distingue três tipos de empresas militares privadas – *Military Provider Firms*, *Military Consulting Firms* e *Military Support Firms*³². Esta classificação, denominada de *tip of the spear typology*, para além de considerar a diversidade dos serviços ofertados e o nível de força empregue, considera, igualmente, a proximidade com a linha da frente nos conflitos em que as empresas militares privadas atuam³³ (Souto, 2017).

³² Existem, porém, inúmeras tentativas para diferenciar as empresas militares privadas. Se, por um lado, existem autores que as categorizam de acordo com o tipo de cliente que servem, outros estudiosos optam por distingui-las em função do impacto que têm (Gainer, 2010). Doug Brooks (2002), por exemplo, classifica as empresas militares privadas em duas categorias – *Passive Firms* e *Active Firms*. Enquanto que as *Passive Firms* concentram a sua atividade no treinamento e desenvolvimento de forças estruturadas, não participando diretamente no conflito, as *Active Firms* atuam diretamente no campo de batalha, fornecendo, também, assessoria estratégica e treinamento aos seus clientes (Idem). Sarah Percy, por sua vez, propõe uma distinção entre empresas militares de combate e empresas militares não combatentes, sendo que as primeiras participam diretamente no cenário de batalha, enquanto que as segundas oferecem serviços que se destinam a dirimir o conflito, como, por exemplo, a disponibilização de intérpretes, condução de interrogatórios e apoio logístico (Souto, 2017).

³³ Veja-se na figura 3.4 o sistema de classificação proposto por Singer.

Figura 3.4: Tipologia proposta por Singer para classificar as empresas militares privadas



Fonte: Hadjer, 2013

Não obstante a pertinência desta classificação, a verdade é que empresas militares privadas que empregam indivíduos no campo de batalha e se comprometem a participar ativa e diretamente nos conflitos estão a diminuir consideravelmente, pelo que os serviços mais comuns passam pelo treinamento, consultoria, apoio logístico, fornecimento de material, inteligência, reconhecimento e monitorização (Souto, 2017). No presente momento, as empresas militares privadas híbridas – aquelas que se comprometem a prestar qualquer tipo de serviço mediante as necessidades do cliente – formam o grupo dominante, pelo que muitos autores defendem que se abandone o sistema de classificação supramencionado e se opte por uma denominação única e comum, independentemente do tipo de serviço ofertado (Idem).

3.2.1. Military Provider Firms

Ocupando o primeiro lugar na categoria descritiva apresentada por Singer e a primeira posição no mercado militar privado, surgem as *Military Provider Firms* –

doravante designadas por empresas fornecedoras de militares. Estas empresas, cujo foco incide sobre o ambiente tático, ofertam serviços na linha da frente da zona de conflito, através da participação direta dos seus operacionais em cenários de combate, seja em unidades táticas, seja com especialistas e/ou comando e controle de unidades no terreno (Garcia, 2013; Schaub e Kelty, 2016). Estas empresas tendem a celebrar dois tipos de contratos com os seus clientes – pacotes de unidades e multiplicadores de força especializados (Idem). No primeiro caso, a empresa fornecedora de militares constitui pequenas unidades de combate, as quais podem ser complementadas com unidades de armas combinadas, cuja eficiência depende do treino, experiência e capacidade de decisão no campo de batalha (Menezes, 2008). Ainda assim, estas companhias tendem a celebrar com maior frequência o segundo tipo de contratos, os quais asseguram competências técnicas que são demasiadamente dispendiosas para a força local poder desenvolver, como, por exemplo, pilotos de caças ou operadores de sistemas de controlo de artilharia (Idem). Nestes casos, os colaboradores da companhia podem ser alocados às forças do cliente de forma a assegurar a liderança ou experiência a um grande número de unidades, pelo que a eficiência assenta em competências que incluem a avaliação, gestão e coordenação no campo de batalha (Idem; Schaub e Kelty, 2016).

Em virtude da complexidade da guerra e de todas as consequências que desta sucedem, esta é a tipologia mais controversa de empresa militar privada, pelo que tende a captar mais atenção da opinião pública e a representar um maior risco de implementação de regulação externa (Menezes, 2008; Souto, 2017). Por esse motivo, a maioria destas empresas afasta-se da imagem associada ao envolvimento em operações de combate, pelo que negam o oferecimento de serviços militares táticos, afirmando que apenas facultam aconselhamento militar, segurança e proteção de infraestruturas (Idem). Não obstante, existem vários casos em que empresas fornecedoras de militares apoiaram e participaram em operações militares de iniciativa dos Governos, ocupando um lugar na frente do campo de batalha e desenvolvendo ações de combate (Neto, 2010).

Uma vez que os clientes mais comuns deste tipo de empresas tendem a ser aqueles cujas capacidades militares são insuficientes para responder a uma ameaça

elevada ou imediata, é compreensível que estas companhias tenham experienciado um crescimento significativo no período do pós-colonialismo em África (Schaub e Kelty, 2016). Com efeito, em meados da década de 1990, tanto a EO como a *Sandline International* estiveram envolvidas em operações de combate que implicaram o uso da força letal, o que as colocou em circunstâncias semelhantes – se não equivalentes – às experienciadas pelas Forças Armadas estatais (Trundle, 2004). É, portanto, na sequência das intervenções da EO em Angola e na Serra Leoa, em 1993 e 1995 respetivamente, que o debate relativo ao fornecimento de serviços na linha da frente do espaço de batalha por empresas militares privadas ganhou fôlego ³⁴ (Schaub e Kelty, 2016). A comunidade internacional começou a revelar a sua preocupação perante o crescimento desta indústria, pelo que a ONU alertou para a hipótese de as forças militares privadas se transformarem em instrumentos de opressão e serem utilizadas para obstruir o exercício do direito à autodeterminação dos povos, ainda que situações de opressão possam ser igualmente perpetuadas por Forças Armadas estatais (Vinha, 2009). Para além disso, começaram a ser levantadas questões sobre os verdadeiros motivos das empresas militares privadas e a sua *accountability*. Enquanto que as Forças Armadas respondem ao conflito como instâncias nacionais que estão a cumprir um dever cívico, estas empresas respondem, em primeiro lugar, aos seus acionistas, os quais encaram o conflito como uma oportunidade empresarial (Idem).

Não obstante as críticas e interrogações, as empresas fornecedoras de militares prosseguiram com a sua atividade, sendo que têm vindo a assumir um papel cada vez mais ativo e determinante no cenário internacional. Com efeito, para além da participação em atividades de combate, estas companhias oferecem serviços na área da segurança armada de alto risco, a qual não está limitada a zonas de guerra (Gainer, 2010). À semelhança de outros serviços, a quantidade de clientes que recorre a

³⁴ Um relatório publicado pela ONU em 1996 apontou que a contratação da EO pelo Governo da Serra Leoa teve um custo de trinta milhões de dólares, para além da permissão para explorar minérios em regiões estratégicas daquele país (Souto, 2017). Com efeito, os Estados que mais carecem de apoio militar, mas que dispõem de pouca liquidez, encaram os recursos naturais como um meio de pagamento às empresas militares privadas (Idem). Como consequência, estes Estados acabam por comprometer recursos valiosos e de longo-prazo em troca de benefícios efémeros e imediatos (Idem).

forneecedores de segurança armada é extensa, incluindo ONG's, multinacionais e Estados, os quais contratam estas empresas para mitigar debilidades estruturais, lacunas na segurança e proteger pessoal crítico, investimentos corporativos e áreas que albergam recursos considerados vitais (Idem). Importa, todavia, ressaltar que a contratação destes serviços é muitas vezes vista com maus olhos, dado que Estados e empresas multinacionais já foram acusados de conluio por recorrerem a fornecedores de segurança armada para combater forças que se opunham ao poder estatal (Idem). Um dos casos mais evidentes teve lugar em 1993, na região de Soyo, em Angola, seguindo-se-lhe outros exemplos por todo o território africano, nomeadamente na Serra Leoa. Aquando da descoberta de jazidas de petróleo na Nigéria e no Sudão, juntamente com os investidores vieram fornecedores de segurança armada, os quais ficaram encarregues de afastar dissidentes e forças de guerrilha, muitas das quais se encontravam em disputa direta com forças governamentais (Tkach, 2017). Nesses casos também os Estados foram acusados de, sorrateiramente, utilizarem empresas militares privadas para alcançarem objetivos políticos, ao mesmo tempo que se afastavam de qualquer participação direta nas operações (Idem).

Neste espetro, é perceptível que a privatização da segurança tenha originado uma nova classe de atores cuja legitimidade assenta no saber e na experiência e não na democraticidade do seu mandato (Souto, 2017). Um dos principais riscos consiste no facto de as empresas militares privadas atuarem muitas vezes sem enquadramento legal, principalmente quando estão envolvidas em operações de combate, as quais estão corretamente estatuídas para as Forças Armadas, assim como as penalizações em caso de incumprimento previstas nos Códigos de Justiça Militar, o que não existe em relação à atividade destas companhias (Costa, 2016).

3.2.2. Military Consulting Firms

Preenchendo o segundo lugar na categoria descritiva apresentada por Singer e a segunda posição no mercado militar privado, surgem as *Military Consulting Firms* – doravante designadas por empresas de consultoria militar. Estas empresas fornecem

serviços de aconselhamento e treino, pelo que têm empenhamento com o cliente a todos os níveis, ainda que não tenham contato direto com atividades de combate (Garcia, 2013). Para além disso, oferecem análise estratégica, operacional e/ou organizacional, pelo que têm capacidade para desenvolver uma estratégia de guerra, auxiliar os operacionais que se encontrem no terreno e reestruturar as Forças Armadas do cliente (Singer, 2003). Ainda que a sua atuação possa moldar o ambiente estratégico, operacional e tático, por meio da reformulação da força local, em última instância é o cliente quem assume o risco final no campo de batalha (Garcia, 2013).

Os clientes que mais recorrem aos serviços ofertados por estas empresas tendem a ser aqueles que necessitam de reestruturar as Forças Armadas ou aqueles que têm vontade de aperfeiçoar e modernizar as respectivas capacidades operacionais e técnicas (Singer, 2003). A necessidade de contratar este tipo de empresas poderá não ser tão indispensável como o recurso às *Military Provider Firms*, mas os encargos contratuais são de mais longo prazo e mais vantajosos (Menezes, 2008). A componente do treino surge, portanto, como um dos serviços mais relevantes ofertados por estas empresas, as quais ensinam técnicas de combate e conhecimento tático com o objetivo último de aperfeiçoar a capacidade do militar para conduzir a guerra. Neste espetro, as empresas de consultoria militar aplicam o método *pebble in the pond*, o qual consiste na seleção de um número restrito de instrutores, que posteriormente selecionarão formandos com potencial para dar continuidade aos serviços de treino, garantindo, portanto, a manutenção do capital humano indispensável ao prosseguimento da missão (Schaub e Kelty, 2016).

Desde 1975 que a *Vinnell* – pertencente à *Northrop-Grumman* – tem treinado a Guarda Nacional da Arábia Saudita, tendo celebrado, em 2003, um contrato com duração de cinco anos no valor de 800 milhões de dólares, no âmbito do qual se comprometeu a treinar a Força Aérea e outros corpos militares daquele país (Andreopoulos e Brandle, 2012). No Iraque, por seu turno, após a queda do regime de Saddam Hussein, diversas empresas de consultoria militar foram contratadas no âmbito de programas de treino direcionados às Forças Armadas e serviços de segurança pública daquele país (Idem). Os Estados Unidos também contrataram a empresa *Xe Services* para treinar indivíduos pertencentes à marinha, aos quais foram

transmitidos conhecimentos relativos aos deveres do pessoal armado, segurança a bordo, assim como técnicas de busca e apreensão. A Nigéria, em 2002, contratou a MPRI com o objetivo de renovar a relação entre as Forças Armadas e os civis, optando por serviços que incluíam a simulação de situações de combate, os deveres dos militares no âmbito de uma sociedade democrática e sessões de formação sobre escolhas estratégicas (Idem). Para além destes exemplos, existem muitos outros, pelo que a lista de países que atualmente recorre aos serviços oferecidos pelas empresas de consultoria militar é extensa e ampla, incluindo Estados como Angola, Libéria, Colômbia, Panamá e Kosovo ³⁵ (Idem).

A par das atividades supramencionadas, estas empresas ofertam serviços de aconselhamento nos domínios tático, operacional e estratégico, os quais têm como foco o fortalecimento das capacidades de defesa civil e/ou militar do cliente. Nesse sentido, as empresas de consultoria militar propõem reorganizar a estrutura militar, coadjuvando o cliente na escolha da melhor estratégia a ser implementada tanto em cenário de conflito, como em situações rotineiras (Idem). Com efeito, cada contrato celebrado no âmbito destes serviços é exclusivo, uma vez que visa solucionar um problema específico que aflige o cliente naquele momento, requerendo, por isso, uma solução aplicada ao caso. A unicidade das soluções apresentadas é um dos aspetos que justifica o recurso crescente a estas empresas, acrescentando-se-lhe o facto de a utilização de consultores externos possibilitar o acesso a uma quantidade maior de experiência e saberes (Menezes, 2008).

No âmbito dos serviços de aconselhamento, uma das atividades mais emblemáticas é o contributo – ainda que não assumido abertamente – dado pela MPRI à *Operação Tempestade no Deserto*. Ainda que a empresa sempre tenha refutado qualquer envolvimento na operação, a verdade é que a especulação em torno da matéria reforçou consideravelmente a sua reputação (Vaz, 2002; (Schaub e Kelty,

³⁵ A *TASK International*, por exemplo, treinou a *Royal Malaysian Police*, transmitindo-lhe conhecimentos sobre resgate de reféns, condução defensiva e segurança próxima de infraestruturas e indivíduos (Neto, 2010). Enquanto que a *DynCorp* foi responsável por treinar a nova força policial do Iraque, a *Erinys International* treinou a Guarda iraquiana para a defesa de infraestruturas estratégicas, nomeadamente petróleo e energia elétrica (Idem).

2016). De qualquer modo, um conjunto significativo de observadores garante que as forças croatas utilizaram típicas táticas norte-americanas, nomeadamente movimentações integradas de infantaria, artilharia e apoio aéreo, assim como outras manobras cujo objetivo era neutralizar os sistemas C₃I sérvios ³⁶ (Idem). Perante este cenário, tornou-se evidente que as empresas de consultoria militar podiam desempenhar um papel decisivo no campo de batalha, mesmo estando proibidas de participar diretamente no conflito. Ao disponibilizarem aconselhamento militar e serviços de treino de meios humanos, estas companhias conseguem reformular as Forças Armadas dos seus clientes, os quais tiram vantagens dentro e fora do campo de batalha.

3.2.3. Military Support Firms

Desde a Guerra Revolucionária, à Guerra do Vietname, passando pela Guerra no Iraque e pelo conflito na Síria, indivíduos têm sido contratados para fornecer apoio logístico às Forças Armadas, nomeadamente assistência médica, transporte, abastecimento e alojamento (Schaub e Kelty, 2016). Neste espetro, as *military support firms* – doravante designadas por empresas de apoio militar – surgem como a terceira categoria descritiva na tipologia apresentada por Singer. De acordo com este autor, as empresas de apoio militar prestam serviços que incluem ajuda e assistência não-letais, incidindo sobre tarefas secundárias que não fazem parte da missão central do cliente (Singer, 2003). Ainda que complementares, as tarefas desempenhadas por estas empresas são consideradas fundamentais, uma vez que a ausência de uma estrutura e suporte adequados pode comprometer os objetivos estratégicos a alcançar (Idem). Apesar de não intervirem na execução ou organização de atividades de combate, as empresas de apoio militar preenchem necessidades funcionais críticas para o desenrolar das operações (Menezes, 2008; Schaub e Kelty, 2016). Estas empresas têm

³⁶ Há quem afirme que o envolvimento da MPRI em atividades deste género permitiu que o Governo norte-americano não só alcançasse determinados objetivos de política externa sem requerer uma autorização prévia do Congresso, como ainda, em caso de deterioração da situação, negar qualquer participação direta naquela ocorrência (Gainer, 2010).

especial apetência para desempenhar funções que incluem a proteção pessoal, a interceção de comunicações, a intromissão em computadores e a supervisão técnica (Vaz, 2002).

De igual modo, estas empresas ofertam serviços de apoio técnico, planeamento e supervisão de estruturas (Andreopoulos e Brande, 2012). Ao serem contratadas pelos Estados para transportar os respetivos operacionais, os quais dependem de uma base de apoio eficaz para o sucesso da força implantada, as empresas de apoio militar surgem como um elemento fundamental no ambiente estratégico e operacional (Gainer, 2010). Para além de estarem responsáveis pela movimentação de militares entre diferentes pontos, estas companhias transportam todos os recursos necessários à subsistência da força que se encontra no terreno, formalizando aquilo que se chama de apoio logístico tradicional ³⁷ (Singer, 2003). Enquanto que as empresas de apoio militar ficam encarregues destas tarefas secundárias, o cliente tem a oportunidade de se focar exclusivamente na missão primária das tarefas de combate, uma vez que tem a garantia de que a companhia contratada colocará os militares onde for necessário, quando for necessário e fornecer-lhes-á os recursos essenciais (Idem). É, por isso, compreensível que os clientes mais comuns deste tipo de empresas sejam aqueles que estão ou estarão, a curto prazo, envolvidos em intervenções militares de longa duração, como forças em prevenção ou organizações que careçam repentinamente de uma capacidade específica (Menezes, 2008).

Desde 2001 que o Reino Unido tem delegado o controlo de algumas funções antes estritamente desempenhadas pelo Estado a empresas deste género, nomeadamente o reabastecimento aéreo e o apoio às aeronaves. A ONU, por seu turno, tem recorrido a empresas como a *Pacific A&E*, a *DynCorp* e a *International Charter Incorporated* de forma a cumprir os seus desígnios e ultrapassar as dificuldades

³⁷ Em 1999, durante a intervenção de uma força multinacional da *North Atlantic Treaty Organization* (NATO) no Kosovo, a empresa norte-americana *Brown and Root Services* (BRS) assegurou a totalidade do fornecimento de alimentos, a manutenção de veículos táticos e não-táticos e o manuseio de matérias perigosas (Singer, 2003). Para além disso, garantiu 90% do fornecimento de água potável, 80% das reservas de combustíveis e 75% da movimentação de equipamentos (Idem).

enfrentadas na mobilização de recursos humanos e materiais ³⁸ (Vinha, 2009; Serrano, 2014). Estas empresas executam uma série de funções no campo da estabilização e preservação da paz, designadamente o suporte aos *peacekeepers*, a proteção de infraestruturas, materiais e pessoal da comunidade internacional e gestão de rede logística (Idem).

Com a consolidação e expansão das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), a Humanidade foi conduzida à chamada sociedade de informação, o que tem favorecido o surgimento de novos teatros de operações, como o espaço e o ciberespaço. Perante esta nova realidade, as empresas de apoio militar começaram a ofertar serviços técnicos, os quais surgem enquadrados numa categoria ampla relacionada com a manutenção de equipamentos informáticos, implementação de sistemas de apoio e suporte de infraestruturas técnicas (Gainer, 2010). Durante a *Operação Tempestade no Deserto*, por exemplo, cerca de mil representantes técnicos oriundos de cinquenta empresas militares privadas norte-americanas assumiram um papel fundamental ao fornecerem apoio técnico à coalização internacional formada por 34 países e liderada pelos Estados Unidos (Serrano, 2014). Contando com a participação de mais de mil aeronaves, esta operação foi um dos eventos militares mais marcantes da história da humanidade, pelo que trouxe lições bastante importantes e dados para uma extensa e renovada reflexão na área da logística (Idem). Desde então, a logística alcançou dimensões nunca antes observadas a nível de reflexão dos académicos e especialistas militares (Idem).

Passados mais de vinte anos deste conflito, as empresas de apoio militar continuam a desempenhar atividades dentro e fora do teatro de operações. Com as inovações tecnológicas e o salto evolutivo daquelas que já existiam, especialmente os veículos aéreos não tripulados (VANT), as empresas de apoio militar viram uma nova

³⁸ A empresa *Sandline International*, por exemplo, esteve registada na *Common Supply Database* da ONU, pelo que podia assumir compromissos contratuais de forma legítima e fornecer materiais aos Governos e outras entidades (Trundle, 2004). Em 2002, esta empresa forneceu *walkie-talkies* aos *peacekeepers* que se encontravam no Kosovo (Idem). O Coronel Tim Spicer, na altura diretor da companhia, defendia que as empresas militares privadas satisfaziam um nicho de mercado ao oferecerem serviços militares a governos que não estavam dispostos a arriscar a vida dos seus militares (Idem).

oportunidade de negócio, pelo que estão a canalizar a respetiva atividade para este setor (Schaub e Kelty, 2016). Habitualmente conhecidos por *drones*, estes dispositivos – cada vez mais auxiliados por tecnologia de inteligência artificial – são controlados à distância por meio eletrónicos e computacionais e podem ser utilizados para explorar o terreno e atacar unidades e infraestruturas que se identifiquem como alvos. Para além do manuseio de VANT, a vasta gama de serviços ofertados pelas empresas de apoio militar inclui, ainda, a gestão de redes de telecomunicação e a salvaguarda de informação técnica partilhada, a qual é suscetível de ataques informáticos perpetrados por hackers e terroristas. Ainda que os problemas do ciberespaço requeiram indivíduos com capacidades técnicas para os resolver, a verdade é que os militares e as competências por eles adquiridas surgem como uma mais-valia num mundo em que as ameaças não estão circunscritas ao espaço nacional ou regional.

Não obstante, a privatização de funções militares suplementares não se limitou a estes campos, pelo que empresas como a *Ronco Special Clearance Services* ofertam serviços de desminagem, comunicações estratégicas e operações psicológicas (Menezes, 2008). Para além disso, outros serviços essenciais ao sucesso das operações militares são prestados pelas empresas de apoio militar, nomeadamente *intelligence* (Idem). A empresa *Northbridge Services*, por exemplo, dispõe de serviços de informação e contrainformação, enquanto que a *AirScan* conta com aeronaves do modelo Cessna 337 apetrechadas com vários sensores para proceder à vigilância de toda a periferia das instalações de petróleo em Cabinda e Angola (Serrano, 2014). Com efeito, a *AirScan* alega que ao executar operações de segurança e vigilância aérea, os seus serviços detêm uma superioridade operacional diurna e noturna, o que justifica o número elevado de clientes e os serviços de consultoria em áreas diversas ³⁹ (Idem).

Assim, é evidente a propensão para que as empresas militares privadas forneçam cada vez mais serviços em áreas delicadas, nomeadamente suporte logístico

³⁹ “*AirScan* provide proven airborne surveillance platforms and payloads, maintained in the field to the highest operational readiness standards, manned by experienced personnel well-trained in the latest airborne surveillance tactics, techniques, and procedures” (AirScan, n.d.).

sofisticado, gestão de desminagem e de armamento e avaliação de risco e treino, motivo pelo qual o risco de transgredir as normas já determinadas pelo Direito Internacional é cada vez maior (Costa, 2016). Por conseguinte, é urgente que se implemente legislação mais eficaz e outros mecanismos de supervisão que permitam controlar e monitorizar a atuação das empresas militares privadas (Idem). Ainda que os Estados tenham um papel fulcral na promoção e salvaguarda do direito, é preciso que existam normas definidas e prontas a ser aplicadas.

4. A PROBLEMÁTICA DE UMA REGULAÇÃO LEGAL PARA A ATUAÇÃO DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS E A ATRIBUIÇÃO DE RESPONSABILIDADES

“O mundo está a enfrentar uma situação de regresso ao primitivo, favorecendo o falhanço do Estado e o crescimento da violência internacional não estatal, em casos extremos, privatizada, perdendo o estado o uso exclusivo da força”

(Magalhães, 2005: 3)

4.1. As empresas militares privadas e os mercenários: uma distinção com base nos instrumentos jurídicos vigentes

Encarado como “um indivíduo estranho ao conflito em que participa, que tem como objetivo principal o lucro financeiro e que, em alguns casos, se envolve em ações de combate”, o termo mercenário é frequentemente utilizado de forma genérica, associado a conotações pejorativas e interpretações políticas (Santos, 2001: 94). Ainda assim, a verdade é que esta expressão tem um significado concreto do ponto de vista legal. No contexto de uma abordagem jurídico-normativa do mercenarismo, surge o artigo 47.º do Protocolo I Adicional (1977) da Convenção de Genebra, entretanto reforçado pela Convenção da OUA para a Eliminação das Atividades Mercenárias em África (1977), pela Convenção das Nações Unidas (ONU) Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários (1989) e por algumas resoluções da Assembleia Geral das Nações Unidas. De acordo com o n.º 2, do artigo 47.º do Protocolo I Adicional (1977) da Convenção de Genebra, “o termo ‘mercenário’ designa todo aquele que:

- a) Seja especialmente recrutado no país ou no estrangeiro para combater num conflito armado;
- b) De facto participe diretamente nas hostilidades;
- c) Tome parte nas hostilidades essencialmente com o objetivo de obter uma vantagem pessoal e a quem foi efetivamente prometido, por uma Parte no conflito ou em seu nome, uma remuneração material claramente superior à que foi prometida ou paga aos combatentes com um posto e função análogos nas forças armadas dessa Parte;

- d) Não seja nacional de uma Parte no conflito, nem residente do território controlado por uma Parte no conflito;
- e) Não seja membro das forças armadas de uma Parte no conflito; e
- f) Não tenha sido enviado por um Estado que não é Parte no conflito, em missão oficial, na qualidade de membro das forças armadas desse Estado”.

Ao analisar as supramencionadas alíneas, o rótulo de mercenário parece não ser o mais adequado às empresas militares privadas. Com efeito, e de acordo com a supramencionada alínea a), é necessário que se corrobore a ocorrência de um recrutamento específico para um certo conflito. Uma vez que os funcionários daquelas empresas são frequentemente contratados a médio e/ou longo prazo ou até mesmo de forma permanente, estes não podem, desta forma, ser enquadrados na categoria de mercenários (Magalhães, 2005). No que concerne à alínea b), a questão que se coloca está relacionada com o facto de nem todas as empresas militares privadas terem operacionais na linha da frente do espaço de batalha, havendo companhias que oferecem outros serviços, nomeadamente aconselhamento, treino, ajuda e assistência não-letais (Singer, 2003). A alínea c) introduz um elemento que carece de cautela: a motivação. Com efeito, é árdua a tarefa de avaliar alguém como mercenário apresentando o argumento de que aquele indivíduo é movido pela ambição de ter lucro. Para além de que a motivação pode ser justificada por outros fatores – nomeadamente ideológicos, políticos, económicos e sociais – não é difícil mentir neste aspeto e simular motivos (Menezes, 2008).

Em relação às alíneas d) e e), a questão poderá ser contornada se o Estado envolto no conflito conceder nacionalidade, residência ou até mesmo integrar o indivíduo nas respetivas Forças Armadas, o que, aliás, já tem acontecido aliás ⁴⁰ (Faite, 2004). Destas alíneas estão excluídos, por exemplo, todos os operacionais norte-americanos, britânicos e iraquianos, contratados por aqueles Estados ou outro que tenha participado no conflito e pós-conflito do Iraque. Ao serem nacionais de Estados

⁴⁰ Um exemplo deste tipo de prática é a incorporação dos Gurkhas nas Forças Armadas britânicas (Magalhães, 2005).

de uma das partes em contenda ou autóctones do país onde a ação se desenrolou os referidos indivíduos não podem ser enquadrados na referida alínea (Menezes, 2008).

A Convenção da OUA para a Eliminação das Atividades Mercenárias em África traz um conceito de mercenário quase decalcado sobre o que consta no Protocolo I Adicional da Convenção de Genebra, acrescentando, ainda assim, a criminalização do mercenarismo, o que não acontece no primeiro diploma (Pereira, 2012). Nesse sentido, é determinado, no 2.º artigo, que “o crime de mercenarismo é cometido por qualquer indivíduo, grupo ou associação representativa de um Estado ou pelo próprio Estado que, com o objetivo de se opor pela violência armada a um processo de autodeterminação estável ou à integridade territorial de um outro Estado, pratica qualquer um dos seguintes atos:

- a) acolhe, organiza, financia, assiste, equipa, treina, promove, apoia ou de qualquer outro modo emprega bandos de mercenários;
- b) recruta, compromete-se ou tenta comprometer-se com os ditos bandos;
- c) permite que as atividades mercenárias na alínea a) sejam efetuadas em qualquer território sob sua jurisdição ou qualquer local sob seu controlo ou concede facilidades de trânsito, transporte ou outras operações às forças acima mencionadas” (Convenção da OUA, 1977).

No seio da ONU, viria a ser homologada a Convenção Internacional Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários, através da resolução 44/34, de 4 de dezembro de 1989, que entrou em vigor a 20 de outubro de 2001 ⁴¹. De forma idêntica ao diploma acima referido, o conceito de mercenário que consta neste documento é muito próximo daquele que é definido no Protocolo I Adicional, apenas abandonando a exigência da efetiva participação direta nas hostilidades (Pereira, 2012). Se por um lado o 2.º artigo desta Convenção define que “quem quer que recrute, utilize, financie ou instrua mercenários [...], comete uma infração aos

⁴¹ Ainda que a Assembleia da Geral da ONU tenha aprovado a referida Convenção em 1989, a mesma apenas entrou em vigor em 2001, pelo que foram necessários doze anos até que se alcançasse um número suficiente de apoiantes (Ralby, 2016). Não obstante, desde 1989, apenas trinta e três dos cento e noventa e três Estados-membros da ONU ratificaram a Convenção Internacional Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários, o que ilustra a falta de apoio no seio da organização (Idem).

objetivos da Convenção”, por outro lado, o n.º 1 do artigo 3.º acrescenta que “um mercenário [...] que participe diretamente em hostilidades ou em outro ato de violência”, comete, também ele, uma infração. Nesse sentido, e de acordo com os preceitos do n.º 3 do artigo 5.º, é tarefa dos Estados-parte “reprimir as infrações definidas na presente Convenção através de penas apropriadas que tomem em consideração a natureza grave dessas infrações”. Ainda que tenha consagrado este preceito, a Convenção falha em não determinar mecanismos de supervisão necessários à sua implementação ⁴² (Miguel, 2012). Quando comparado com a Convenção da OUA para a Eliminação das Atividades Mercenárias em África, é perceptível que este diploma tem uma redação relativamente menos incisiva sobre o tema, limitando a classificação de atos de mercenarismo como meras infrações e não como crimes ⁴³ (Idem).

Com efeito, agrupar todas as condições definidas nesta Convenção é uma tarefa tão árdua que, paradoxalmente, facilitou o trabalho das empresas militares privadas, que se esquivaram da perseguição, ao mesmo tempo em que permanecem numa espécie de limbo jurídico (Pereira, 2012). Para além disso, passaram quase vinte anos desde a entrada em vigor deste instrumento jurídico e o mesmo ainda não sofreu alterações que o adequassem à realidade do mercado militar privado, o qual experienciou um crescimento significativo precisamente durante este período (Idem). Existe, por conseguinte, um desfasamento entre os preceitos definidos no diploma e a realidade constatada. À semelhança do diploma que a precedeu, esta Convenção procurou suprimir algumas das lacunas técnicas que surgem no artigo 47.º do Protocolo I Adicional (Idem). Ainda assim, fê-lo com imperfeições, uma vez que os

⁴² Qualquer Estado que tenha ratificado a Convenção das Nações Unidas ou a Convenção da União Africana contra o mercenarismo, ou ambas, está obrigado a processar e sancionar os mercenários. Ainda assim, na perspectiva do Direito Humanitário, a única consequência jurídica do mercenarismo é que estes indivíduos não têm direito do estatuto de combatente ou de prisioneiro de guerra quando estão envolvidos em cenários de conflito (CICV, 2013). Têm, porém, direito de usufruir de condições de detenção dignas e de um julgamento imparcial (Idem).

⁴³ Havia, no entanto, propostas no seio da ONU – especialmente no âmbito da Comissão dos Direitos Humanos – em que se defendia a criminalização do mercenarismo (Pereira, 2012).

aspectos problemáticos daquele artigo permanecem inalterados, o que impossibilita a sua aplicação às empresas militares privadas.

Depois de considerados os instrumentos jurídicos que incidem sobre a atividade dos mercenários, convém ressaltar que embora existam semelhanças entre os referidos atores e as empresas militares privadas, estas duas realidades afastam-se em muitos aspetos ⁴⁴.

Figura 3.5: Principais diferenças entre os mercenários e as empresas militares privadas

	Mercenários	EMP
Organização	Individual Temporal ou Ad Hoc	Corporativa Hierarquizada Permanente Eficiente Competitiva
Motivação	Remuneração Individual Curto Prazo	Lucros Extraordinários Longo Prazo
Serviços	Operações de Combate Único Cliente	Diversificados (treinamento, logística, inteligência) Vários Clientes (Simultan.)
Recrutamento	Pouco Transparente	Público/Especializado
Conexões	Independentes	Vinculadas (Mercado Financeiro e Conglomerados)

Fonte: Alvelos, 2016

De forma análoga aos mercenários, as empresas militares privadas também têm um *background* militar e recebem uma remuneração pelo serviço prestado (Magalhães, 2005). No entanto, ao contrário dos mercenários que atuam numa zona cinzenta, na qual procuram encobrir os seus serviços, as empresas militares privadas surgem como “firmas legalmente constituídas, constantes dos registos comerciais dos Estados, inserindo-se no tecido empresarial regulamentado pelas respetivas administrações, e que reconhecem que o seu desenvolvimento em termos de mercado

⁴⁴ Veja-se a figura 3.5, na qual são perceptíveis os aspetos que diferenciam e individualizam os mercenários e as empresas militares privadas.

prospetivo [...]” (Santos, 2001: 93). Para além disso, estas companhias “defendem a sua utilidade e o seu profissionalismo e aceitam os instrumentos legais e financeiros internacionais como base contratual dos seus negócios [...]” (Idem: 94). Enquanto que os mercenários não prestam contas perante os seus clientes, uma vez que atuam frequentemente no mercado negro, os operacionais do mercado militar privado respondem à empresa, a qual é contratualmente responsável perante o cliente e estatutariamente perante os seus acionistas (Santos 2001; Magalhães, 2005). Outra diferença entre estas duas entidades reside no facto de as empresas militares privadas favorecerem o lucro a longo prazo, o que poderá ser explicado pela organização corporativa, que compreende diretores e acionistas (Idem). Enquanto que os mercenários apenas atuam num espaço de batalha e/ou para um cliente de cada vez, as empresas militares privadas podem intervir em vários cenários e trabalhar para diversos clientes ao mesmo tempo, fornecendo um leque de serviços bastante variado, ao contrário daquele que é ofertado pelos mercenários e que se limita às ações de combate (Idem). No que diz respeito ao recrutamento, os mercenários são regularmente contratados através de mecanismos obscuros e secretos, enquanto que os operacionais do mercado militar privado – recrutados por via de candidatura espontânea no *website* da empresa ou a partir de uma base de dados – possuem contratos de trabalho legais, geralmente não permanentes (Idem).

Não obstante as diferenças acima apresentadas, existe, atualmente, uma corrente teórica que aborda os mercenários numa perspetiva que extrapola aquela que consta das Convenções suprarreferidas, chegando mesmo a equivaler os conceitos de mercenário e de empresa militar privada, ao considerar que a diferenciação entre as duas noções só dificulta a regulação do setor (Souto, 2017). Fala-se, nesse caso, de “um mercenarismo que se estrutura em torno de verdadeiras [...] multinacionais militares”, pelo que “garantir a segurança, fornecer uma assistência militar e vender conselhos estratégicos é o novo conceito do mercenarismo que consiste em recorrer a prestadores civis para realizar operações e tarefas militares sob contrato e frequentemente de modo não oficial” (Pereira, 2012: 378). Já em 2003, o Grupo de Trabalho da ONU sobre a Utilização de Mercenários falava numa certa substituição dos mercenários individuais tradicionais pela figura das empresas militares privadas.

Nesse contexto, Enrique Bernalles Ballesteros – à altura Relator Especial para a temática em análise – veio propor a modificação da noção de mercenário que é definida na Convenção Internacional Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários (Idem). Apesar de vários aspetos se manterem inalterados, existem pontos que mereceram maior análise e aprofundamento conceptual. De forma e estrutura análoga ao artigo 47.º do Protocolo I Adicional, o referido Grupo de Trabalho sugeriu que o termo ‘mercenário’ designasse todo aquele que:

- a) “Seja especialmente recrutado para participar num conflito armado ou em qualquer dos crimes definidos no art. 3.º desta Convenção;
- b) Que não seja nacional de uma parte no conflito nem residente em território controlado por uma parte no conflito ou num país em que o crime é cometido;
- c) Que é motivado para participar no conflito por lucro ou desejo de um proveito material;
- d) Que não seja parte das forças armadas regulares ou das forças de polícia da parte pela qual a pessoa luta ou do Estado em cujo território o ato concertado de violência é perpetrado, nem deve ter sido enviado por um Estado que não é parte do conflito em funções oficiais como membro das suas forças armadas (Resolução E/CN.4/2004/15, 2003: 16) ⁴⁵”.

À semelhança do que acontece nas referidas Convenções, também esta noção não compreenderá todos os operacionais das empresas militares privadas que participem diretamente em conflitos armados, embora não se possa negar que constitui um avanço quando comparada com a noção anterior (Pereira, 2012). Não obstante, esta proposta de reformulação continua por implementar, os mercenários permanecem no ativo em África e em outras partes do mundo, incorporando milícias privadas e grupos paramilitares e as empresas militares privadas permanecem abrangidas por um conceito vasto, que para fins académicos e jurídicos, dificulta a tarefa de determinar a legitimidade e as consequências legais da sua atuação (Souto,

⁴⁵ De acordo com o n.º 2, do artigo 1.º desse mesmo Projeto, é classificado como mercenário “aquele que, em qualquer outra situação, seja especialmente recrutado localmente ou no estrangeiro com vista a participar num ato concertado de violência dirigido a: derrubar um governo ou de outro modo minar a ordem constitucional, legal, económica ou financeira ou os recursos naturais valiosos de um Estado; minar a integridade territorial e as infraestruturas territoriais básicas de um Estado; cometer um ataque à vida, integridade e segurança das pessoas ou cometer atos terroristas; negar autodeterminação ou manter regimes racistas ou ocupação estrangeira” (Resolução E/CN.4/2004/15, 2003: 15-16).

2017). Ainda que exista um consenso doutrinário de acordo com o qual se aborda a licitude formal e o fator empresarial que distingue e individualiza as empresas militares privadas, a verdade é que os serviços ofertados por estas companhias suscitam debates e questionamentos que devem ser analisados e seriamente discutidos pelos Estados, tendo em consideração que a privatização da segurança é um assunto de interesse público nacional (Miguel, 2012; Idem). A maior dificuldade parece estar relacionada com a variedade de serviços oferecidos e a volatilidade das situações no terreno, o que torna árdua a definição de um conceito único e suficientemente abrangente (Idem).

4.2. Combatentes? Membros da população civil?

Não podendo ser classificados como mercenários, outra hipótese passaria por enquadrar os operacionais das empresas militares privadas na categoria de combatentes, dado que se envolvem diretamente e a título profissional em ações de combate. Não parece, todavia, adequado incluí-los nessa categoria. Segundo o artigo 43.º do Protocolo I Adicional da Convenção de Genebra, “os membros das forças armadas de uma Parte num conflito (que não o pessoal sanitário e religioso citado no artigo 33.º da Convenção III) são combatentes”, motivo pelo qual “têm o direito de participar diretamente nas hostilidades”. No mesmo artigo, é, ainda, definido que “as forças armadas de uma Parte num conflito compõem-se de todas as forças, grupos e unidades armadas e organizadas, colocadas sob um comando responsável pela conduta dos seus subordinados perante aquela Parte, mesmo que aquela seja representada por um governo ou uma autoridade não reconhecidos pela Parte adversa. Essas forças armadas devem ser submetidas a um regime de disciplina interna que assegure, nomeadamente, o respeito pelas regras do direito internacional aplicável nos conflitos armados”.

Após análise das normas supramencionadas, não parece correto incluir na noção de combatente os operacionais das empresas militares privadas, dado que não existe uma cadeia de comando evidente, pois o Estado dela abdicou quando recorreu aos serviços ofertados pelas referidas empresas (Pereira, 2012). Tendo em conta que

não são considerados combatentes, estes indivíduos não têm legitimidade para participar diretamente em ações de combate, o que os impossibilita de aceder ao estatuto de prisioneiros de guerra, caso sejam aprisionados pela força inimiga (Faite, 2004; Idem).

Perante a impossibilidade de encaixar os agentes das empresas militares privadas nas noções de mercenários ou combatentes, resta enquadrá-los na categoria de membros da população civil. De acordo com as alíneas n.º 1 e n.º 2 do artigo 50.º do Protocolo I Adicional da Convenção de Genebra, “a população civil compreende todas as pessoas civis”, determinando que “é considerada como civil toda a pessoa não pertencente a uma das categorias mencionadas pelo artigo 4.º-A, alíneas 1), 2), 3) e 6), da Convenção III e pelo artigo 43.º do presente Protocolo. Em caso de dúvida, a pessoa citada será considerada como civil”. Ora esta aceção, pela negativa, leva a que se considere como civis todos aqueles que não são combatentes (Souto, 2017). Nesse espetro, e uma vez que os operacionais das empresas militares privadas não são considerados combatentes, a solução mais viável passa por classificá-los como civis. Uma vez incluídos nesta classificação, os agentes das empresas militares privadas não têm direito ao estatuto de prisioneiros de guerra, ainda que estejam protegidos pelo Direito Internacional Humanitário (DIH) (Gillard, 2006). Portanto, em cenário de conflito armado internacional, estes indivíduos estão protegidos pela *IV Convenção de Genebra relativa à proteção das pessoas civis em tempo de guerra*, a qual determina normas mínimas de tratamento, termos da privação de liberdade, assim como garantias jurídicas a serem respeitados durante o processo penal (Idem).

Ao usufruírem do estatuto de membros da população civil, os agentes das empresas militares privadas logram de uma particular proteção no espaço de batalha, não devendo ser observados como alvo e objetos de ataques, o que contrasta com os combatentes, que podem ser atacados a qualquer momento (Pereira, 2012). O problema reside no facto de persistirem situações em que esses indivíduos se encontram no terreno para participar de forma ativa, consentida e profissional em

operações de combate, o que está, aliás, interdito à população civil ⁴⁶ (Faite, 2004). Nesses casos, está determinado que, se os funcionários das empresas militares privadas praticarem atos que podem ser considerados como participação direta nas hostilidades, perdem a proteção que gozam durante o período correspondente a essa intervenção e, caso sejam detidos, podem ser julgados pelo simples facto de terem tomado parte nas hostilidades, mesmo que não tenham incorrido em nenhuma violação do DIH (CICV, 2013). Apesar de ser uma questão central no DIH, na medida em que determina a circunstância em que os civis perdem a proteção contra ataques, os tratados internacionais não fornecem quaisquer orientações quanto aos atos que se traduzem numa participação direta nas hostilidades (Gillard, 2006). Perante o vazio legislativo, podem ser considerados atos desta natureza todos aqueles que se destinem a causar danos materiais e humanos ao inimigo, pelo que o fornecimento de alimentos e/ou abrigo a combatentes não está incluído ⁴⁷ (Idem).

Os instrumentos jurídicos internacionais que existem para regimentar os conflitos têm como recetores primários os Estados e mesmo as várias legislações nacionais não estão preparadas para lidar eficazmente com o envolvimento de agentes privados em operações de combate (Couto, 2016). Perante esta insuficiência regulatória, os agentes das empresas militares privadas são, muitas vezes, menos responsabilizados pelas transgressões cometidas do que os membros das Forças

⁴⁶ Estima-se que 85% a 95% dos serviços ofertados pelas empresas militares privadas não implicam o porte e uso de arma, assim como o envolvimento em operações de combate (Costa, 2016). Muitos autores retiram destes dados o motivo pelo qual os operacionais destas companhias devem ser considerados civis à luz do Direito, uma vez que mesmo que estejam em cenários de conflito, o objetivo único é realizar ações defensivas e de proteção, à semelhança dos profissionais de segurança (Idem). Não se pode, todavia, esquecer que existe uma percentagem que envolve o uso da força e a participação direta em conflitos armados, o que complexifica o enquadramento destes funcionários na categoria de civis, embora não possam ser considerados combatentes legítimos sob o direito internacional (Saraiva e Roque, 2013).

⁴⁷ É comum que os agentes das empresas militares privadas aleguem que apenas fornecem serviços defensivos, pelo que não participam diretamente nas hostilidades (Gillard, 2006). Ora, o facto de o DIH não diferenciar operações ofensivas e defensivas complexifica, ainda mais, o debate (Idem). No Iraque, por exemplo, diversas empresas militares privadas foram contratadas para proteger instalações, nomeadamente quartéis, e equipamentos militares. Uma vez que se tratam de objetivos militares, vários académicos afirmam que defendê-los significa a participação direta nas hostilidades (Idem).

Armadas, surgindo casos em que os crimes perpetrados por aqueles indivíduos permanecem impunes, uma vez que não existem mecanismos legais que os sancionem (Idem). O facto de os agentes das empresas militares privadas serem contratados como civis, mas estarem armados como militares, levanta incertezas relativamente ao seu estatuto, pelo que estes aparecem nos conflitos armados como não sendo nem combatentes, nem civis claramente identificados (Saraiva e Roque, 2013). Na maioria dos casos, os operacionais das empresas militares privadas para além de não serem membros das Forças Armadas de uma parte em conflito, também não foram, oficialmente, enviados pelos respetivos Estados, o que aumenta ainda mais a probabilidade do uso indevido da força, frequentemente não regulamentada nos países onde estas companhias atuam, nem nos países onde estão registadas (Idem). Associado à evolução das empresas militares privadas, despontou um novo tipo de segurança e de agentes privados, os quais atuam em zonas de guerra e em áreas consideradas problemáticas, num certo limbo jurídico no que diz respeito à responsabilização individual por violações do DIH e dos direitos humanos (Couto, 2016).

4.3. O quadro jurídico internacional

A problemática em torno da escolha das normas do direito internacional que podem ser aplicadas às empresas militares privadas que atuam em cenários de conflito revela-se controversa, até porque a definição do respetivo estatuto não é tarefa fácil (Pereira, 2012). Nesse sentido, sempre se questionou a aplicabilidade do DIH, assim como do direito internacional dos direitos do homem, afirmando alguns estudiosos que estamos perante um vazio jurídico (Idem). A verdade é que muitos se esquecem das incontáveis obrigações do Estado e da sua aplicabilidade ao contexto onde as empresas militares privadas atuam (Souto, 2017). E é precisamente a falta de clarificação e transparência que leva os Estados a contratar empresas militares privadas com o objetivo de contornar as obrigações jurídicas internacionais determinadas pelo DIH e que se referem aos combatentes (Pereira, 2012). Associado

à crescente participação nas hostilidades e desempenho de funções intrinsecamente militares por aquelas empresas, surgiram relatos de contratos ambíguos e passíveis de serem executados de várias maneiras, ligados ao desapreço pelas autoridades locais, escassez de vigilância e comportamentos ilícitos (Idem). Neste contexto, foi transmitido à Assembleia Geral das Nações Unidas, a 17 de setembro de 2008, o *Documento de Montreux sobre Obrigações Legais Internacionais Pertinentes e Boas Práticas Relacionadas com as Operações de Companhias Particulares Militares e de Segurança durante Conflito Armado para os Estados*, doravante designado apenas por Documento de Montreux (CICV, 2008).

Posteriormente, o Grupo de Trabalho sobre a utilização de mercenários como meio de violar os direitos do homem e de impedir o exercício dos povos à autodeterminação, fundado no âmbito da ONU, expôs perante o Conselho dos Direitos do Homem, em 2010, um relatório que introduz um Projeto de Convenção sobre as empresas militares e de segurança privada (EMSP) (Pereira, 2012). De acordo com este documento, EMSP podem ser definidas como “uma sociedade comercial que fornece, contra remuneração, serviços militares ou de segurança por intermédio de pessoas físicas e coletivas” (Pereira, 2012: 365; Resolução A/HRC/15/25, 2010). Nesse mesmo espectro, os serviços militares são descritos como “serviços especializados ligados a atividades militares, incluindo a planificação estratégica, serviços secretos, investigação, reconhecimento terrestre, marítimo ou aéreo, as operações de voo de qualquer tipo, tripulados ou não tripulados, a vigilância por satélite, todo o tipo de transferência de conhecimentos com aplicações militares, o apoio material e técnico às forças armadas e atividades conexas” (Idem).

De acordo o artigo 8.º deste projeto, “todos os Estados devem adotar medidas legislativas, administrativas e outras que se revelem necessárias a interditar a participação direta de EMSP e respetivos operacionais em hostilidades, atos terroristas e ações militares destinadas ou suspeitas de intentarem:

- a) Derrubar um Governo (incluindo mudar o regime político), enfraquecer a ordem constitucional, ou as bases jurídicas, económicas e financeiras do Estado;
- b) A mudança coercitiva das fronteiras reconhecidas internacionalmente de um Estado;

c) A violação da soberania ou o apoio à ocupação estrangeira de uma parte ou totalidade do território de um Estado;

d) Tomar como alvo os civis ou causar danos desproporcionais, o que inclui: atentados à vida e segurança de civis; a remoção coerciva ou deslocamento permanente de pessoas das áreas onde têm residência; limitar a liberdade de movimentos civis; e restringir o acesso a recursos naturais e outros meios de subsistência, particularmente água, comida, gado, terreno, abrigo e passagem em locais sagrados e de culto (Resolução A/HRC/15/25, 2010: 28-29).

De entre as disposições proibitivas enumeradas no referido documento, adquire particular relevância aquela que determina que “todos os Estados-parte devem definir e limitar o escopo de atuação das EMSP, pelo que é necessário proibir a terceirização de funções intrinsecamente estatais, nomeadamente a participação direta nas hostilidades, envolvimento em guerras, intervenção em operações de combate, tomada de prisioneiros, adoção de legislação, espionagem, transferência de conhecimento através de aplicações militares, securitárias e políticas, utilização e/ou acesso a armas de destruição em massa, permissão para deter indivíduos e realizar interrogatórios” (Idem: 29). Neste contexto, e de acordo com o artigo 12.º, “cada Estado-parte deverá produzir e adotar legislação nacional que permita regular eficazmente a atividade das EMSP” (Idem). Para além disso, no artigo 17.º, é reafirmada a noção de que os Estados devem “assegurar que todas as EMSP registadas ou a atuar no seu território respeitem a legislação laboral”, para além de que caberá a cada Estado-parte “garantir que os operacionais das EMSP são treinados para respeitar o DIH, bem como o direito internacional dos direitos do homem” (Idem: 33). Com efeito, no que concerne a fiscalização e *accountability* das EMSP, o projeto introduz a necessidade de desenvolver e implementar medidas legislativas que consolidariam as obrigações assumidas, o que faria com que as empresas atuassem sob o julgo da legislação interna do Estado signatário, e a criação de um comité internacional que ficaria encarregue de monitorizar a observância da Convenção nos Estados, pelo que poderia, concomitantemente, apreciar queixas e reclamações e direcioná-las ao Estado (Souto, 2017).

Com efeito, de entre os princípios gerais enumerados ao longo deste projeto de Convenção, adquire particular relevância o da responsabilidade do Estado pelas

atividades das empresas militares privadas registadas no seu território ou que atuam sob sua jurisdição, quer tenham ou não contratado os seus serviços (Pereira, 2012). Ao Estado é igualmente atribuída a responsabilidade de não contratar estas empresas ou a elas outorgar funções intrinsecamente estatais, pelo que deverá adotar medidas, legislativas ou de cariz diverso, para impossibilitar, total ou parcialmente, a delegação ou contratação externa de serviços militares privados (Idem).

À semelhança de outros instrumentos jurídicos internacionais, este projeto tem falhas e fragilidades, nomeadamente o facto de os respetivos mecanismos de coerção e fiscalização dependerem de forma exaustiva da boa vontade e da implementação na ordem jurídica dos Estados, os quais, em diversos momentos, não controlam efetivamente o território ou a atuação das EMSP (Souto, 2017). Por conseguinte, este projeto foi alvo de amplas críticas, pelo que parece que os Estados ainda não estão preparados para uma forma de regulamentação no domínio da *hard law* (Mendes, 2015). Afirma-se, por isso, que os tratados multilaterais não são propriamente a melhor abordagem à problemática da regulação das empresas militares privadas, uma vez que dependem da adesão voluntária dos Estados e correm o risco de ter poucas ratificações, à semelhança do que acontece com a Convenção das Nações Unidas Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenário (Idem). A estas questões acresce o problema das restrições e reservas, declarações interpretativas e hipótese de não observância sem daí advir consequências especialmente gravosas para aqueles que transgridem as regras (Souto, 2017). Nesse sentido, vários académicos propõem a criação de um domínio público global que incorpore os Estados e um conjunto de entidades não estatais que produzem bens públicos globais – especialmente segurança (Mendes, 2015). É nesse contexto que os mecanismos híbridos de fiscalização e regulação surgem como mais-valias, dado que projetam as empresas militares privadas como atores cuja atuação não visa exclusivamente o lucro, mas também a observância dos direitos humanos e expectativas sociais, numa lógica *bottom-up* (Idem).

4.3.1. O Documento de Montreux e o Código Internacional de Conduta para Provedores de Serviços de Segurança Privada (CIC)

O sistema internacional compreende Estados reconhecidos e fundados segundo o Direito Internacional, pelo que é árdua a tarefa de imaginar que a violência poderia estar organizada de modo díspar (Saraiva e Roque, 2013). Para além disso, as leis que dominámos – leis de e entre Estados – são tão marcantes que dificilmente conseguimos conjeturar o Direito sem Estados (Idem). Não obstante, o monopólio legítimo da violência e a organização global da força estão a mudar, uma vez que os agentes privados que atuam através de redes globais concorrem cada vez mais com os Estados pela sua competência de mobilizar e projetar a força (Idem). O problema reside no facto de o crescimento da indústria militar privada não ter sido assistido pela implementação de uma regulamentação efetiva, motivo pelo qual vários autores alegam que se vive num vazio jurídico no que concerne a monitorização das empresas militares privadas (Costa, 2016).

Perante este cenário, e numa evidente tentativa de clarificar a atividade desempenhada pelas referidas empresas e a respetiva responsabilização, o Departamento Federal dos Negócios Estrangeiros do Conselho Federal Suíço, juntamente com o Comité Internacional da Cruz Vermelha (CICV), elaborou o Documento de Montreux ⁴⁸ (Miguel, 2012). Partindo da constatação de que as empresas militares privadas estão cada vez mais presentes em cenários de conflito armado, ao mesmo tempo em que se procurava lançar um debate estruturado em torno da temática, o governo suíço, juntamente com o CICV, manifestou a intenção de criar um documento que esclarecesse como o Direito Internacional se aplica às empresas militares privadas envolvidas em operações de combate (Costa, 2016). Os trabalhos tiveram início em janeiro de 2006 e foram concluídos em setembro de 2008, tendo contado com a participação de dezoito países, assim como representantes da sociedade civil e da indústria militar e de segurança privada ⁴⁹ (Idem). Ainda que se

⁴⁸ Convém ressaltar que para além das empresas militares privadas, este documento também aborda as empresas de segurança privada.

⁴⁹ Os países que ingressaram nesta iniciativa foram: Afeganistão, Angola, Austrália, Áustria, Canadá, China, França, Alemanha, Iraque, Polónia, Rússia, Serra Leoa, África do Sul, Suécia,

destine especialmente aos Estados e organizações internacionais, o presente texto pode ser vantajoso para outras entidades, sobretudo ONG's e companhias que contratem EMSP, ou até mesmo para as próprias EMSP (Souto, 2017).

Encarada como a primeira iniciativa internacional com o objetivo de abordar a temática das empresas militares privadas, este documento intergovernamental reafirma as obrigações internacionais existentes e relevantes, nomeadamente o respeito pelo DIH e pelos direitos humanos, e define um conjunto de boas práticas no que concerne ao recurso às suprarreferidas empresas (Souto, 2017). Ainda que não seja um instrumento juridicamente vinculativo, este documento adquire significado jurídico por dois aspetos fundamentais. Se, por um lado, procura clarificar o caos jurídico em torno da contratação de empresas militares privadas, trazendo um esclarecimento crível e extenso, por outro, e ainda mais importante, este documento poderá servir, futuramente, de base ao direito consuetudinário no que concerne a esta temática (Ralby, 2016). Embora tenha limitações, este documento, ao contrário dos três instrumentos jurídicos supramencionados, é exclusivamente vocacionado para a realidade das EMSP, abrangendo tanto as companhias, como os Estados que as contratam e ainda os Estados onde aquelas atuam (Saraiva e Roque, 2013).

No preâmbulo deste documento, é prontamente enunciado que existem regras bem estabelecidas no direito internacional que se aplicam aos Estados e regulam a interação destes com as empresas militares privadas, assim como a respetiva participação em conflitos armados (Documento de Montreux, 2008). Para além disso, é salientado que este acordo “não é um instrumento juridicamente vinculativo, pelo que não cria nem altera quaisquer obrigações legais preexistentes nos termos do direito internacional consuetudinário ou acordos internacionais que os Estados sejam parte, sobretudo as obrigações referidas na Carta das Nações Unidas” (Idem: 5). Este documento não deve, portanto, “[...] ser interpretado como estando a limitar,

Suíça, Ucrânia, Reino Unido e os Estados Unidos – essencialmente os Estados nos quais a indústria militar privada tem maior impacto (Ralby, 2016). Destes dezoito países, apenas a Rússia não ratificou o Documento de Montreux (Idem). Atualmente, este documento conta com cinquenta e três Estados e três organizações intergovernamentais – UE, NATO e Organização para a Segurança e Cooperação na Europa (OSCE) (Idem).

prejudicar ou melhorar de alguma maneira as obrigações existentes no quadro do direito internacional, ou como estando a criar ou desenvolver novas obrigações [...]” (Idem: 5). Nesse espectro, é reiterado que o presente documento não deseja endossar o uso de empresas militares privadas, mas promover a colaboração multilateral de modo a que se esclareça quais leis e práticas devem orientar os Estados e outras entidades contratantes na decisão de recorrer aos serviços ofertados por estas empresas (Idem). No preâmbulo deste documento é igualmente dito que embora o DIH apenas se aplique a situações de conflito armado, os princípios que constam neste acordo podem ser aplicados a outras situações comparáveis (Idem).

É, pois, perceptível que o Documento de Montreux – que tacitamente legitima a existência e atuação das empresas militares privadas – faz parte de um crescente número de iniciativas de *soft law*, que contrastando com a *hard law*, são frequentemente utilizadas para dar corpo a instrumentos não vinculativos, quase legais, que patenteiam o desejo, por parte dos Estados, em esclarecer os comportamentos mais adequados (Ralby, 2016). Ainda que seja um termo polémico, contestado por muitos juristas e académicos, é evidente que o Documento de Montreux não é um tratado, convenção ou outro instrumento tradicional, mas, no entanto, revela um acordo entre Estados e organizações intergovernamentais (Idem). A própria terminologia utilizada neste documento representa um esforço concertado de modo a realçar a natureza não vinculativa do mesmo e evitar que este seja confundido com um instrumento de *hard law*, motivo pelo qual os Estados-membros não são designados como signatários, mas como meros participantes (Janaby, 2015). Por conseguinte, há autores que se apoiam neste facto para explicar o crescente apoio e número de assinaturas ao Documento de Montreux, o que contrasta, por sua vez, com a falta de interesse em ratificar a Convenção Internacional Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de

Mercenários ^{50 51} (Idem). É, assim, evidente que os Estados estão mais disponíveis para receber as empresas militares privadas, do que relegar os mercenários.

O Documento de Montreux explora duas grandes áreas ⁵². Com efeito, a primeira parte é dedicada à enumeração de vinte e seis leis internacionais que devem ser cumpridas por todos aqueles que tomam parte em operações de combate, particularmente os Estados, as empresas militares privadas e os respetivos operacionais (Souto, 2017). De modo a oferecer uma análise profunda, as leis suprarreferidas estão organizadas de acordo com o seu destinatário, pelo que se procedeu à distinção entre Estado contratante (os grandes clientes das empresas militares privadas), Estado territorial (onde as empresas atuam) e Estado originário (onde as empresas estão sediadas) ⁵³ (Ralby, 2016)

⁵⁰ Ao contrário da Convenção Internacional Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários, que somente foi ratificada por trinta e três Estados desde 2001, o Documento de Montreux, desde 2008, já foi assinado por cinquenta e dois Estados e três organizações intergovernamentais (Ralby, 2016). Para além disso, existem treze Estados que assinaram ambos os documentos (Idem). Este aspeto vem demonstrar que os próprios Estados compreendem as diferenças entre empresas militares privadas e mercenários.

⁵¹ Na realidade, a adoção de um tratado ou convenção não parece ser a solução ideal para a temática das empresas militares privadas, as quais estão em constante transformação e suscitam preocupações contínuas (Bosch, Maritz e Kimble, 2016). Uma vez que a indústria militar privada ainda está a amadurecer e evoluir, e levando em consideração que a contratação de EMSP assume diferentes formas, a posição dos Estados em relação àquelas companhias carece igualmente de adaptação (Idem). Com efeito, o direito internacional consuetudinário surge como uma mais-valia devido à sua flexibilidade e ao facto de nascer das melhores práticas dos Estados, que neste caso estariam vinculadas às recomendações dos principais especialistas em assuntos jurídicos (Idem).

⁵² Para além de apresentar várias normas internacionais, o Documento de Montreux introduz setenta e três boas práticas que devem ser respeitadas pelos Estados contratantes, territoriais e originários e que incluem, entre outros aspetos, um regime de licenças, o aperfeiçoamento do sistema de fiscalização das empresas militares privadas, melhorias na formação, procedimentos internos claros e adequados e o supervisionamento de modo a assegurar que apenas as EMSP capazes de cumprir o DIH prestam serviços (Souto, 2017).

⁵³ No grupo dos Estados originários, incluem-se países como o Reino Unido e os Estados Unidos, que, não coincidentemente, surgem também como os dois Estados que mais contratam empresas militares privadas (Nasser e Paoliello, 2014). Entre os Estados territoriais encontramos países como o Afeganistão, o Iraque, a Crimeia, somando-se-lhes uma série de países africanos (Idem).

De acordo com o documento, todos os Estados – independentemente da afinidade com as empresas militares privadas – têm a obrigação de respeitar o DIH, pelo que devem promulgar qualquer instrumento jurídico que coadjuve na tarefa de sancionar todos aqueles que transgridam as Convenções de Genebra e, quando aplicável, o Protocolo I Adicional (Documento de Montreux, 2008). Ademais, o referido documento reitera que os Estados devem garantir que as leis internas incorporem os princípios legais internacionais, assim como as sanções a serem aplicadas em caso de transgressão (Idem). Para além de identificar preceitos generalistas, o documento compreende secções direccionadas a atores específicos. Com efeito, na parte referente aos Estados contratantes, é prontamente determinado que a admissão de empresas militares privadas não impacta sobre os deveres assumidas no âmbito do direito internacional, pelo que os Estados não podem, em momento algum, delegar àquelas empresas tarefas que nem mesmo eles podem executar (Idem). Trata-se, pois, de uma disposição extremamente pertinente, dado que responde às críticas de que os Estados frequentemente contratam empresas militares privadas para contornar obrigações legais e executar tarefas que extrapolam a sua esfera de atuação (Janaby, 2015).

Aos Estados contratantes é igualmente atribuída a tarefa de promover reformas nos sistemas jurídicos nacionais que permitam penalizar qualquer EMSP que viole as Convenções de Genebra e o Protocolo I Adicional (Documento de Montreux, 2008). É, ainda, deferida a estes Estados a responsabilidade de ressarcir todos aqueles que tenham sido lesados por EMSP que violaram o DIH (Idem). Ainda assim, e de modo a evitar transgressões, é definido que “os Estados contratantes têm a obrigação, na medida do possível, de assegurar que as empresas militares privadas contratadas respeitem o DIH. Para tal, devem:

- a) Assegurar que as EMSP contratadas e respetivos operacionais têm noção das suas obrigações, tendo sido instruídos de acordo com as mesmas;
- b) Não encorajar ou apoiar quaisquer violações ao DIH cometidas por agentes das EMSPs;
- c) Adotar, através de meios adequados, medidas que permitam reduzir as violações ao DIH por agentes das EMSPs, nomeadamente regulamentos militares, ordens administrativas, sanções

administrativas, disciplinares ou judiciais, de acordo com a gravidade do caso” (Documento de Montreux, 2008: 7).

Neste documento é tal-qualmente esclarecida em que medida a responsabilidade pelas ações praticadas por EMSP pode ser atribuída aos Estados que as contratam. Assim, é definido que os Estados contratantes passam a ser considerados responsáveis por violações do DIH, ou de outros ramos do direito internacional, quando as empresas militares privadas ou respetivos operacionais:

- a) “Estão incorporados, de acordo com a legislação nacional, nas Forças Armadas do Estado contratante;
- b) São membros das Forças Armadas organizadas, grupos ou unidades sob mando direto daquele Estado;
- c) Têm poderes para exercer autoridade governamental, e quando atuando nessa capacidade, realizam tarefas que habitualmente eram executadas por órgãos estatais (ou seja, têm autorização formal e atuam ao abrigo de uma lei ou regulamento);
- d) Atuam de acordo com instruções governamentais (ou seja, o Estado atribuiu uma conduta específica a um ator privado) ou sob sua direção e controlo (ou seja, o Estado tem o controlo efetivo sob um agente privado)” (Documento de Montreux, 2008: 8).

A este propósito, recorde-se o artigo 2.º do Projeto de Artigos sobre a Responsabilidade do Estado por facto internacionalmente ilícito, segundo o qual se observa haver um “[...] um ato internacionalmente ilícito do Estado quando a conduta, consistindo em uma ação ou omissão: a) é atribuível ao Estado consoante o Direito Internacional; e b) constitui uma violação de uma obrigação internacional do Estado” ⁵⁴ (PARI, 2002). De acordo com o artigo 5.º deste diploma, podem ser considerados atos do Estado “[...] a conduta de uma pessoa ou entidade que não seja um órgão do Estado, consoante o artigo 4.º, que, de acordo com a legislação daquele Estado, possa exercer atribuições do poder público, sempre que a pessoa ou entidade esteja agindo naquela qualidade na situação particular (Idem). Ora, o desempenho de atividades que se traduzem numa participação direta em operações de combate

⁵⁴ Este diploma foi adotado pela Assembleia Geral das Nações Unidas, através da Resolução 56/83, de 28 de janeiro de 2002 (Pereira, 2012).

coincide com o exercício de prerrogativas de autoridade, sendo certo que tanto os poderes de coerção, como o uso da força armada, vêm sendo entendidos como atribuições soberanas do Estado (Pereira, 2012; Souto, 2017). Ainda que o sentido do conceito de prerrogativas de poder público mude no decorrer do tempo e suscite dúvidas, a verdade é que a participação direta em conflitos armados está inteiramente enquadrada nesta noção, dado que o monopólio da violência legítima ainda representa um dos fundamentos do Estado moderno (Idem). Ainda assim, caso a conduta de uma empresa militar privada não possa ser classificada como o exercício de prerrogativas de poder público, pode ainda ser atribuída ao Estado nos termos do artigo 8.º do mesmo diploma, de acordo com o qual “considerar-se-á ato do Estado, segundo o Direito Internacional, a conduta de uma pessoa ou grupo de pessoas se esta pessoa ou grupo de pessoas estiver de facto agindo por instrução ou sob a direção ou controle daquele Estado, ao executar a conduta” (PARI, 2002). Esta alínea foi refletida para os casos em que o Estado não quer estar associado a determinados comportamentos, pelo que ordena a terceiros – pessoa individual ou grupo – o desempenho das tarefas pretendidas, intentando que as mesmas não estejam associadas a si (Pereira, 2012). Estados que contratem empresas militares privadas e que as ordenem a perpetrar abusos em prisioneiros é precisamente um exemplo deste tipo de comportamento (Idem).

Perante a disposição dos Estados para terceirizar funções públicas, afirma-se que a figura estatal não pode, em momento ou circunstância alguma, esquivar-se da sua responsabilidade quando permite que empresas militares privadas desempenhem funções antes estritamente destinadas a si (Hillebrand *et. al.*, 2014). Com efeito, e de acordo com o referido em secções prévias, a conduta dos operacionais daquelas companhias pode ser atribuída ao Estado, caso este tenha delegado atribuições públicas ou, ainda, controle ou dirija a atuação de agentes privado (Idem). A teoria sustenta que a atribuição da conduta de um agente privado ao Estado acontece porque a atividade em causa, ainda que externalizada, continua a ser de índole pública e a refletir o interesse estatal (Andrade, 2016). Na realidade, o facto de autorizar que uma empresa militar privada desempenhe certas atividades, não aparta da entidade estatal a obrigação de responder, em última instância, pelo facto ilícito praticado (Idem). Nas

situações em que se verifica a delegação de poderes estatais a atores privados, os quais passam a cumprir funções públicas, são aplicados os mesmos princípios que tratam da responsabilidade do Estado por atos dos seus órgãos (Idem).

Procurando dirimir a problemática do estatuto dos operacionais das empresas militares privadas e demarcar a respetiva responsabilidade individual criminal, o Documento de Montreux salienta que o “estatuto do pessoal das EMSP é determinado pelo DIH, caso a caso e de acordo com a natureza e as circunstâncias das atividades desempenhadas (Idem: 10). Ainda que represente um ponto de partida para determinar o estatuto destes indivíduos, esta disposição não delimita critérios que permitam avaliar se os operacionais das EMSP podem ser considerados civis protegidos ou desprotegidos, membros de milícias ou outros corpos de voluntários, agentes que acompanham as Forças Armadas, ou outro estatuto diverso (Ralby, 2016). Sem antes avançar na análise do estatuto mais apropriado a estes indivíduos, o Documento de Montreux principia a abordagem das proteções legais que abrangem os agentes das EMSP quando considerados civis (Idem). Ao usufruírem deste estatuto, os operacionais das empresas militares privadas não podem ser objeto de ataque, a menos que se envolvam diretamente nas hostilidades (Documento de Montreux, 2008). Ora, esta é uma temática que levanta uma série de problemas, pelo que é trabalhoso chegar a um acordo sobre o respetivo significado e definir uma orientação consistente e amplamente aceite. Nesse espetro, o Documento de Montreux introduz uma série de disposições gerais que aclaram a relação entre as EMSP e as regras internacionais que disciplinam os conflitos armados. É, portanto, estatuído que os operacionais das EMSP:

- a) “Independentemente do seu estatuto, são obrigados a respeitar o DIH aplicável;
- b) Estão protegidos, à semelhança dos civis, pelo DIH, a menos que sejam incorporados nas Forças Armadas de um Estado, grupos ou unidades sob o controlo estatal, ou percam a respetiva proteção conforme regulamentado no DIH;
- c) Têm direito ao estatuto de prisioneiros de guerra em conflitos armados internacionais caso estejam a acompanhar as Forças Armadas e cumpram os requisitos do artigo 4.º A da Terceira Convenção de Genebra;

d) Na medida em que exercem autoridade governamental, devem cumprir as obrigações que o Estado assumiu perante o DIH;

d) Estão sujeitos a processos penais caso adotem comportamentos vistos como crime tanto na lei nacional, como na legislação internacional (Documento de Montreux, 2008: 11).

De acordo com a suprarreferida disposição, é evidente que os operacionais das EMSP podem beneficiar de vários de estatutos, conseguindo, em certas circunstâncias, estar enquadrados na classificação de prisioneiros de guerra. Ainda assim, enquanto estatuto padrão, estes indivíduos são considerados civis até ao momento em que essa posição seja mitigada ou alterada por razão de eventos ulteriores. Independentemente da classificação que lhes é atribuída, os operacionais das EMSP estão abrangidos pelo DIH, pelo que é lançada a hipótese de desempenharem funções governamentais semioficiais (Idem). Por conseguinte, são muitos os que acusam o Documento de Montreux de levantar tantas, se não mais perguntas do que respostas. Não é, por isso, surpreendente que esta disposição tenha sido alvo de extensas críticas.

Para além de clarificar as obrigações legais dos Estados que empregam empresas militares privadas, o Documento de Montreux clarifica que os dirigentes e operacionais das referidas companhias podem ser igualmente responsabilizados pelos atos praticados (Documento de Montreux, 2010; Nasser e Paoliello, 2014). A verdade é que independentemente da classificação que lhes é atribuída, e à semelhança de todos os indivíduos envolvidos em cenário de guerra, os operacionais das empresas militares privadas estão vinculados ao DIH, pelo que podem incorrer em delito por quaisquer violações graves que possam cometer (Souto, 2017). Convém, porém, ressaltar que a emprego do DIH está sujeito à ocorrência de um conflito armado, sendo certo que essa aplicação compreende todo o território pertencente ao Estado envolvido e se estende durante todo o conflito e até mesmo para além dele (Pereira, 2012). Para além disso, os operacionais das empresas militares privadas são regulamentados por normas de responsabilidade individual reconhecidas no direito penal, pelo que podem ser julgados em vários Estados por crimes cometidos pessoalmente ou por intermediário de outrem, quer por terem ordenado ou instigado, quer ainda por serem cúmplices ou ocultarem a prática (Idem; Estatuto do Tribunal

Penal Internacional, 1998). O superior do presumível autor poderá ser igualmente responsabilizado, uma vez que não preveniu ou puniu os comportamentos do seu subalterno, o qual não vê afastada a sua responsabilidade criminal, mesmo que estivesse a cumprir ordens, salvo exceções devidamente consagradas (Idem).

Na realidade, dependendo do facto ilícito e respetivos contornos legais, os operacionais das empresas militares privadas podem ser julgados no Estado do qual as vítimas são nacionais, no Estado de onde é nacional o presumível agente transgressor, no Estado onde teve lugar a infração e no Estado onde a empresa militar privada que emprega o alegado autor está registada (Gillard, 2006). Em regra, porém, caberá ao Estado em cujo território teve lugar o facto ilícito a punição daqueles que o praticaram (Pereira, 2012). Adicionalmente, existe a possibilidade de o Tribunal Penal Internacional (TPI), respeitando o princípio da complementaridade, avançar com um processo criminal quando o Estado de nacionalidade de um alegado autor de um crime fizer parte da sua jurisdição ou, porventura, aceitá-la para aquele caso específico (Gillard, 2006). O problema reside no facto de a jurisdição do TPI compreender o crime de genocídio, crimes contra a humanidade, crimes de guerra e crimes de agressão, sendo que estes últimos – a hipótese mais viável para a concretização desta jurisdição – são aqueles que o tribunal ainda não está em condições de julgar (Idem).

Não obstante a existência de obrigações legais e de uma rede bem-estabelecida de tribunais nacionais cujas jurisdições sancionam graves violações do DIH, a verdade é que se tem constatado uma generalizada impunidade da atuação dos operacionais das empresas militares privadas, relativamente aos quais não tem havido um amplo número de processos judiciais (Janaby, 2015). Por um lado, os tribunais do Estado no qual a empresa militar privada e respetivos operacionais atuam podem deferir imunidade aos mesmos, à semelhança do que aconteceu no Iraque, em 2003, onde a *Coalition Provisional Authority* aprovou a *Order n.º 17*, que determinou a imunidade dos

membros da Coligação – onde se incluíam aqueles operacionais – face às leis e jurisdições iraquianas ⁵⁵ (Brooks, Koch e Schaub Jr., 2016).

Por outro lado, os tribunais do Estado no qual a empresa militar privada opera – que surgem como as instâncias mais evidentes para sentenciar os responsáveis por violações graves do DIH –, podem cessar a sua atividade perante o conflito armado, para além de que outros Estados terceiros, incluindo o Estado de onde é nacional o alegado autor, podem não ter capacidade para exercer jurisdição extraterritorial sobre a empresa militar privada (Idem). A este propósito, refira-se que muitos Estados se assumem relutantes, sobretudo por motivos legais, políticos e práticos, em iniciar processos criminais por violações graves do DIH que ocorram em territórios terceiros, principalmente em motivo da complexidade dos procedimentos e do facto de a maioria das provas e testemunhas se encontrarem no país onde o facto ilícito teve lugar (Janaby, 2015). O facto de a vítima estar frequentemente envolta em situação de conflito ou perante um Estado cujas estruturas estão enfraquecidas, dificulta ainda mais a implementação da responsabilidade dos agentes das empresas militares privadas, os que estão resguardados pelas respetivas companhias (Souto, 2017). Os desafios para responsabilizar os presumíveis autores de violações graves do DIH são transversais, não incidindo apenas sobre os funcionários das empresas militares privadas.

Perante escândalos decorrentes e impunidade generalizada, e numa tentativa de ultrapassar estas questões, o Reino Unido, por exemplo, está a considerar implementar um sistema de *standing courts*, que permitirá julgar civis contratados para

⁵⁵ Foi no seguimento do massacre ocorrido na praça de Nisur que o Governo iraquiano deu início a um processo com o objetivo de cessar a vigência da suprarreferida *Order n.º 17* (Menezes, 2008). Na realidade “apenas dois mercenários foram julgados no Iraque pelos seus crimes. Um por ter morto outro soldado contratado e outro por armazenar pornografia infantil no seu computador em Abu Ghraib. Isto apesar de muitos casos documentados de abusos, incluindo a morte de iraquianos às mãos de mercenários. Num dos casos notórios envolvendo a EMSP *Aegis*, um vídeo foi difundido na internet em 2005 mostrando funcionários da *Aegis* a disparar aleatoriamente contra veículos [...]. Os empregados das EMSP *CACI International* e *Titan* estiveram envolvidos em casos de abusos em Abu Ghraib. Estas duas companhias privadas empregavam interrogatórios na prisão. Nenhum dos seus funcionários foi acusado [...] e o Congresso norte-americano considerou o despedimento desses funcionários como a única sanção possível [...]” (Pereira, 2012: 370).

participar em operações e que no âmbito da sua atividade tenham transgredido normas legais em países terceiros (Idem). Os Estados Unidos, por sua vez, procederam à alteração da *Lei de Jurisdição Militar Extraterritorial*, com o objetivo de alargar o alcance desse instrumento legal a todos os civis contratados para atuar junto das Forças Armadas em zonas de conflito (Idem). Por conseguinte, este instrumento legal passa a compreender delitos passíveis de serem punidos com mais de um ano de pena de prisão, desde que os mesmos não estejam já a ser apreciados por um Estado terceiro (Idem).

O Documento de Montreux, ainda que sinalize uma série de questões legais de grande pertinência, deixa de lado algumas nuances mais complexas, não avançando na temática da responsabilização efetiva das empresas militares privadas e não determinando quaisquer meios de punição, salvo as normas internas de cada Estado (Souto, 2017). Para além da falta de obrigatoriedade, que retira o valor operacional do referido documento, existem outras limitações, pelo que é necessário trabalho adicional para atingir consenso internacional sobre a problemática das empresas militares privadas e a complexidade do estatuto jurídico em torno das mesmas (Idem). Não obstante, este documento abre caminho para futuros empreendimentos com objetivo de fortalecer o estatuto das empresas militares privadas e ultrapassar as nuances legais que ainda não foram endereçadas (Gillard, 2016). Embora o Documento de Montreux não patenteie uma total clareza jurídica, representa, certamente, um passo importante na procura pela regulação internacional destas companhias, razão pela qual se tornou o texto preferencial no que concerne esta temática. Urge, nesse caso, a união de esforços entre o setor público e o privado com o objetivo de implementar instrumentos complementares que permitam uma regulação efetiva da privatização da segurança (Souto, 2017).

Perante este cenário, intervenientes do setor militar privado, com o apoio do governo suíço e parecer dos governos norte-americano e britânico, bem como de entidades da sociedade civil, engendraram o segundo passo daquela que se considera a iniciativa suíça para fortalecer a regulação das EMSP (Idem). Do desdobramento do Documento de Montreux desponta o Código Internacional de Conduta para Provedores de Serviços de Segurança Privada (CIC), o qual foi proposto a 9 de

novembro de 2010 para diligenciar a prestação responsável de serviços de segurança e o apreço pelo DIH ⁵⁶ (Neumann, 2017). Todos os intervenientes determinaram, em conjunto, melhorias na monitorização e *accountability* do setor securitário privado, assim como regras, princípios e padrões fundamentados nos direitos humanos e no DIH, os quais devem nortear as empresas que prestam serviços de segurança privada e que atuam em ambientes complexos (Souto, 2017). Além disso, o CIC pode ser igualmente utilizado pelos clientes das referidas empresas de modo a auxiliar na definição de expectativas e padrões de desempenho relativamente às suas políticas e práticas de contratação (Idem).

Com efeito, logo no seu preâmbulo, o CIC assegura a concordância com os princípios definidos no Documento de Montreux e na Resolução 17/4 do Conselho de Direitos Humanos, que endossa o ordenamento da ONU e requiere que a atuação de todas as empresas militares privadas seja pautada pelo *due diligence* de modo a evitar a transgressão dos direitos de terceiros (Costa, 2016). Dividido em duas partes principais, este documento define, em primeiro lugar, regras e princípios que devem nortear a conduta dos operacionais das empresas que ofertam serviços de segurança, incluindo-se a proibição de tortura e do tráfico de seres humanos, assim como normas relativas ao emprego da força (Idem; CIC, 2010). Por outro lado, o CIC introduz princípios relativos à administração e fiscalização que incidem sobre o controlo do pessoal, o tratamento de reclamações, a condenação ante violações de obrigações e a possibilidade de reparação às vítimas (Idem; Brooks, Koch e Schaub Jr., 2016). De entre os vários compromissos assumidos pelas empresas signatárias do CIC, assumem particular relevância os deveres de “operar de acordo com as regras de regulação estipuladas pelo Código de Conduta e pela legislação internacional e nacional aplicável [...], proporcionar os meios para responder e resolver alegações de condutas que violem o direito internacional, nacional ou o CIC e cooperar em boa-fé com as autoridades nacionais e internacionais que possuam jurisdição, em particular com as

⁵⁶ Disponibilizado para subscrição em novembro de 2010, em outubro de 2013 o CIC já contava com a participação de setecentas e oito empresas do setor (Souto, 2017).

investigações nacionais e internacionais de violações do direito criminal, do direito humanitário e dos direitos humanos” (Souto, 2017: 114).

Desde o início, o CIC conjecturou a criação de um mecanismo de governação e de controlo autónomo que assegure, regule e supervisione a implementação do referido documento (Idem). O estabelecimento desse mecanismo foi encabeçado pelo Comité de Direção multilateral e temporário que uniu as partes interessadas e promoveu workshops e reuniões entre as mesmas (Nasser e Paoliello, 2014). Findo este processo, surge, em setembro de 2013, a Associação do Código Internacional de Conduta (ACIC) – uma entidade suíça sem fins lucrativos que se compromete a certificar as empresas associadas, monitorizar e avaliar, por meio de metodologias já definidas na área dos direitos humanos, as medidas implementadas pelas empresas associadas e tratar das queixas relativas a alegadas violações (Idem). Todas as empresas de segurança privada, entidades da sociedade civil, assim como Estados e organizações intergovernamentais que tenham aderido ao Documento de Montreux podem aderir à ACIC (CICV, s.d). Com efeito, um dos aspetos que merece destaque é o facto de que para se tornar membro da ACIC, a empresa deverá passar pelo processo de certificação no âmbito do qual terá que provar que o seu sistema e respetivas políticas internas estão em concordância com os princípios referidos no Código e que a sua atividade está a ser monitorizada e verificada (Idem). Não obstante a necessidade de observância desses requisitos, alguns autores afirmam que algumas empresas signatárias do CIC possuem um histórico de transgressões do DIH, o que danifica a credibilidade e idoneidade do referido texto (Idem).

À semelhança do Documento de Montreux, o CIC também não é um instrumento juridicamente vinculativo, pelo que não resulta em obrigações ou responsabilidades jurídicas para as empresas signatárias (Idem; CIC, 2010). O CIC assume, portanto, a figura de mecanismo voluntário de fiscalização, motivo pelo qual são levantadas questões sobre o real objetivo do Código, se se trata de um mecanismo para fiscalizar e regular a conduta das empresas signatárias, ou se estamos perante um meio para legitimar a privatização da segurança e viabilizar a expansão do setor militar privado no cenário internacional (Souto, 2017). Perante estas alegações, Anne-Marie Buzatu afirma que embora não seja equivocada a asserção de que as empresas deste

setor ingressaram nesta jornada em busca de legitimação, as principais causas para a ausência de legitimidade não resultam apenas das irregularidades e infrações cometidas por EMSP, mas também do insucesso do sistema internacional em atribuir responsabilidades e monitorizar de forma efetiva aquelas empresas (Idem).

Ainda que tenha um caráter inovador, podendo ser visto como um passo intermédio entre a autorregulação do mercado e o projeto dos Estados e da sociedade civil para regular as EMSP, o CIC pouco adianta na aptidão para fiscalizar as empresas que atuam no setor securitário (Couto, 2016). Na realidade, este documento surge como uma afirmação de boas intenções, o qual falha em determinar mecanismos de monitorização independentes e em avançar com medidas inovadoras, dado que a grande maioria das recomendações apresentadas já estão consolidadas na ordem jurídica interna dos Estados (Idem). A verdade é que embora as empresas militares privadas continuem a aderir de forma deliberada e voluntária a diversos mecanismos de controle, as violações do DIH continuam a ocorrer sem que estas companhias e respetivos operacionais sejam condenados, seja pelo próprio setor, por tribunais nacionais ou por instâncias internacionais (Idem). De acordo com Reginaldo Mattar Nasser e Tomaz Paoliello (2014: 41) “tudo leva a crer que os esforços de regulação servem, por enquanto, como cortina de fumaça para a continuidade das operações das empresas privadas que operam num terreno jurídico de imprecisões e indefinições conceituais”.

4.4. Iniciativas de autorregulação

Na realidade, a solução preferida para a problemática das empresas militares privadas tem passado por iniciativas regulatórias do Estado no qual empresa está registada, Estado contratante e/ou Estado no qual a companhia opera (Nasser e Paoliello, 2014). Em contraste, as iniciativas de autorregulação lançadas pelas empresas militares privadas foram negligenciadas por muito tempo, havendo quem as interpretasse como uma maneira de impedir que fosse implementada regulamentação externa mais rígida (Couto, 2016). Na realidade, as ações de autorregulação podem

ser apresentadas por qualquer empresa militar privada, podendo ter como motivo subjacente interesses próprios e o reconhecimento de ameaças à sua autonomia que decorrem de fatores externos, nomeadamente a possibilidade de regulamentação estatal ou a organização de clientes ou fornecedores (Brooks, Koch e Schaub Jr., 2016). Neste espetro, vários académicos apontam que existe uma maior probabilidade de as empresas cooperarem entre si quando podem ampliar o controlo sobre fatores externos que impactam a generalidade da sua atividade, nomeadamente barreiras à entrada, o poder relativo de clientes e fornecedores e as taxas de crescimento do mercado (Idem).

Não obstante, a autorregulação é um desdobramento racional para as empresas militares privadas que estão preocupadas com a conduta dos respetivos operacionais, reputação internacional e risco de perda de credibilidade, objetivando a diferenciação num setor marcado por transgressões e secretismo (Idem). Com efeito, ainda que a criação de associações comerciais ou industriais que definam uma responsabilidade social corporativa não substitua a regulação estatal, pode complementá-la (Nasser e Paoliello, 2014). Ao contrário da regulamentação governamental, que se baseia no poder coercitivo do Estado para assegurar a conformidade, a autorregulação das empresas militares privadas requiere cooperação, uma vez que aquelas companhias devem optar por trabalhar em conjunto e promover a adoção de normas regulatórias comuns que vão além da sua própria adaptação individual às forças do mercado (Brooks, Koch e Schaub Jr., 2016). A cooperação, por sua vez, implica o dispêndio de recursos – tempo, capital e mão-de-obra –, assim como o custo de oportunidade de abdicar dos comportamentos e práticas que passam a ser proibidos (Idem). Nesse espetro, a autorregulação deve assegurar benefícios que superam esses custos.

De entre as três associações industriais de maior importância, a ISOA é a mais antiga de todas elas, uma vez que foi criada antes dos ataques terroristas de 11 de setembro de 2001 e posteriores ofensivas militares norte-americanas no Afeganistão e no Iraque (Ranganathan, 2016). Fundada por Doug Brooks – um cidadão norte-americano e investigador na área da ciência política – esta associação foi desenvolvida com o objetivo de potenciar o setor militar privado, providenciar um serviço profissional, de qualidade e confiança, contribuir para a gestão de situações de conflito

e pós-conflito e aproximar Estados que se mostravam relutantes em terceirizar determinadas funções militares (Idem). A ISOA assume-se, portanto, uma associação apartidária, comprometida em aperfeiçoar os padrões da indústria militar privada e independente dos interesses individuais dos seus membros, a qual foi desenhada por indivíduos com formação académica diversa e *background* profissional variado que reconhecem os benefícios da cooperação no setor securitário privado (Idem; Souto, 2017). Podem associar-se à ISOA todas as empresas que ofertem serviços de segurança, apoio logístico e suporte técnico e operacional em situações de conflito e/ou pós-conflito, independentemente do país onde estejam registadas ou do território onde atuem (Idem). A dimensão desta associação tem variado ao longo dos anos, sendo que, em 2011, eram contabilizados sessenta e um membros, em fevereiro de 2012 passaram a ser cinquenta e um e, em junho de 2014, o número caiu para os quarenta e nove, contabilizando-se neste grupo empresas como a *ArmorGroup* e a *Dyncorp* (Brooks, Koch e Schaub Jr., 2016). Com sede em vários países – como, por exemplo, nos Estados Unidos, na Suécia, na África do Sul e na Espanha – os membros desta associação marcam presença em mais de trinta Estados, havendo um maior foco de atividade no Médio Oriente (Strachan-Morris, 2016). Não obstante o amplo escopo característico da ISOA, o qual contrasta com a *British Association of Private Security Companies* (BAPSC) e a *Private Security Company Association of Iraq* (PSCAI), que impõem restrições à associação com base no território e na nacionalidade, respetivamente, o número de associados ainda é pequeno (Idem).

A PSCAI, por sua vez, foi criada em julho de 2004 no seguimento da dissolução da *Iraq Coalition Provisional Authority* (CPA) (Ranganathan, 2016). O objetivo principal desta associação era discutir e analisar assuntos de interesse comum entre todos aqueles que atuando no setor militar privado, conduziam operações no Iraque, trabalhavam em estreita cooperação com o governo daquele país e promoviam uma relação fundamentada na confiança e compreensão mútuas (Idem). A PSCAI chegaria ao fim no dia 31 de dezembro de 2011, o que se justifica pelo facto de esta associação, que havia surgido como resposta à instabilidade vivida no Iraque após a guerra, deixar de fazer sentido com a retirada por completo das Forças Armadas norte-americanas e posterior supervisão direta do Governo do Iraque (Strachan-Morris, 2016).

Convém, ainda assim, destacar que mesmo aquando do seu funcionamento, esta associação divulgava pouca informação relativa à sua estrutura e respetivo funcionamento (Souto, 2017). Sabe-se, no entanto, que a entrada nesta organização estava aberta a todas as empresas militares privadas que operavam no Iraque, sendo que contabilizava companhias registadas em cerca de vinte e cinco países, nomeadamente Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, África do Sul e Austrália (Ranganathan, 2016).

A BAPSC, por seu turno, foi criada em fevereiro de 2006 com o intuito de assegurar os interesses e regular as atividades desempenhadas pelas empresas militares privadas vinculadas ao Reino Unido, mas que ofertam serviços de segurança e defesa armada a clientes que se encontram fora daquele território (Souto, 2017). Nesse espetro, as empresas associadas ofertam serviços que vão desde o recrutamento e treino, ao transporte e manutenção de equipamento, até à coordenação e/ou emprego, direto ou indireto, de indivíduos que manuseiam armamento (Schaub e Keltz, 2016). À semelhança da ISOA, esta associação surgiu como resposta à necessidade de elevar a qualidade dos serviços prestados pelas empresas militares privadas, ainda que neste caso o ímpeto tenha tido origem nas próprias companhias (Idem). Motivadas pelo desejo de expandir a carteira de clientes e antecipando maiores oportunidades comerciais, as empresas do setor militar privado notaram que através de uma ação concertada podiam resistir à grande concorrência do setor privado e oferecer um serviço credível e profissional, diferente daquele que outras companhias disponibilizam (Ranganathan, 2016).

Independentemente do número de associados e das condições impostas à entrada de novos membros, o fator mais relevante para se avaliar o sucesso destas associações está relacionado com as reivindicações regulatórias e garantia de que as empresas associadas prestam um serviço de qualidade e em conformidade com a lei aplicável (Idem). Convém, por isso, ressaltar a importância dos códigos de conduta e regulamentos que regem as associações supramencionadas, os quais estabelecem padrões, determinam obrigações e assumem compromissos. O código de conduta da ISOA, por exemplo, determina uma série de padrões de comportamento que

vinculam as empresas associadas ⁵⁷. No preâmbulo do referido documento é prontamente determinado que todos os signatários deverão atuar em respeito ao DIH e aos direitos humanos, assim como quaisquer regras e diplomas pertinentes, sobretudo a Declaração Universal dos Direitos do Homem (1948), as Convenções de Genebra (1949) e respetivos Protocolos Adicionais (1977), a Convenção contra a Tortura e Outras Penas ou Tratamentos Cruéis, Desumanos ou Degradantes (1975), a Lei sobre Práticas de Corrupção no Exterior dos Estados Unidos (1977), o Documento de Montreux (2008), o CIC (2010) e o UK Bribery Act (2010) (ISOA, 2011). Da análise da supracitada lista de documentos – os quais devem ser respeitados por todas as empresas militares privadas – percebe-se que tanto são aludidos acordos entre Estados, leis domésticas cujo efeito vinculativo depende de um vínculo territorial ou de nacionalidade e diplomas não vinculativos, incluídos no crescente número de iniciativas de *soft law* (Souto, 2017). De seguida, são enumerados uma série de princípios que deverão nortear as empresas militares privadas, nomeadamente o respeito pela dignidade humana, a minimização de perdas de vidas humanas e destruição de propriedade alheia e a atuação de forma prudente e responsável (ISOA, 2011). É igualmente determinado que as empresas militares privadas deverão trabalhar com governos legítimos e reconhecidos, assim como ONG's e organizações internacionais lícitas, pelo que devem escolher os clientes e subcontratados com a maior diligência possível de modo a garantir o cumprimento de padrões éticos e do código de conduta (Idem).

Para além disso, é instituído o dever de transparência, de acordo com o qual as empresas militares privadas deverão atuar com integridade e justiça, em colaboração e proximidade com as autoridades relevantes (Idem). As empresas deverão também promover a responsabilização dos seus funcionários, adotando medidas caso estes se envolvam em atividades ilícitas (Idem). Neste espetro, as referidas companhias não devem levar a cabo missões de caráter ofensivo, salvo

⁵⁷ Este documento foi elaborado em consulta com ONG's, juristas e académicos (Ranganathan, 2016). De modo a acompanhar o desenvolvimento da indústria, o código é revisto periodicamente, sendo que a sociedade civil é convidada a tecer comentários e propor sugestões seis meses antes da atualização do documento (Idem).

tenham um mandato de uma autoridade legítima e estejam a atuar em concordância com o direito internacional (Idem).

Ainda que a autorregulação traduza um certo nível de transparência das empresas militares privadas, as quais disponibilizam dados relativos ao seu funcionamento, contratações, locais e modo de atuação e adequabilidade dos critérios de atuação, esta iniciativa tem algumas falhas (Souto, 2017). Com efeito, é evidente que normas de conduta definidas por terceiros tendem a ser mais rigorosas do que aquelas que são autoimpostas (Idem). Para além disso, e de modo a que estas iniciativas fossem ainda mais vantajosas, seria necessário que todas as empresas militares privadas pertencessem a alguma instância que assegurasse a observância dos códigos de conduta (Nasser e Paoliello, 2014). Ainda que o sistema de autorregulação possa complementar as iniciativas regulamentares formais, a verdade é que aquele regime requiere uma atuação paralela de um mecanismo regulatório autónomo e externo que esteja apto para aplicar sanções legais quando necessário (Souto, 2017). Em 2008, Nils Rosemann propôs-se investigar o cumprimento de códigos de ética e conduta pelas empresas militares privadas, concluindo que “30,6% (72 empresas) confirmavam o cumprimento de valores éticos; 3,8% (9 empresas) expressamente advogavam pelo reconhecimento de direitos humanos; 5,1% (12 empresas) reconheciam que suas atividades necessitavam ser reguladas; e, somente, 18,4% (44 empresas) estavam preparadas para aderir a códigos de ética e de conduta” (Idem: 106; Rosemann, 2008). O mesmo autor ressalva ainda que embora a empresa *California Center Inc. International* (CACI) contasse com diversos códigos de conduta, assim como procedimentos e regras internos, tal não impediu que alguns dos seus operacionais se levassem a cabo atos de tortura numa prisão em Abu Ghraib (Idem).

Posto isto, e sem querer desconsiderar as iniciativas de autorregulação, as quais têm contribuído para uma maior difusão de informações e saber relativos às empresas militares privadas, facto é que estas não devem encaradas como os únicos mecanismos de controlo do setor (Idem).

5. PROBLEMA JURÍDICO DECORRENTE DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS: A RESPONSABILIZAÇÃO DE AGENTES PRIVADOS

Recorde-se que a questão da responsabilidade por factos ilícitos praticados por empresas militares privadas e respetivos operacionais se pode colocar ao Estado contratante, ao Estado em cujo território as empresas operam, ao Estado de origem da empresa, à própria empresa ou aos seus trabalhadores (Pereira, 2012). Com efeito, o direito e a ideia de responsabilidade internacional estatal, ainda que objeto de evolução, continuam concentrados no Estado, pelo que abordar a temática da atuação das empresas militares privadas e a sua intervenção em assuntos militares por meio de uma perspetiva tradicional parece não ser suficiente (Andrade, 2016). Embora a responsabilidade do Estado seja um importante meio para fiscalizar a atuação das empresas militares privadas, esta ainda não é um instrumento suficientemente eficaz para solucionar todos os problemas que surgem com a crescente participação de agentes privados em operações de combate (Idem). Na realidade, ainda existe uma série de obstáculos a serem ultrapassados.

Se analisarmos o caso em que empregados das empresas *CACI International* e *Titan* alegadamente perpetraram abusos em Abu Ghraib, levando a cabo interrogatórios na prisão, durante os quais submeteram os prisioneiros a técnicas de tortura e outras formas de maus tratos, verificámos que podem haver respostas diferenciadas a violações do direito internacional, mediante estejamos perante transgressões praticadas por agentes do Estado ou por operacionais de empresas militares privadas (Souto, 2017). Se, por um lado, até há pouco tempo atrás, nenhum dos operacionais que perpetraram, direta ou indiretamente, abusos em Abu Ghraib haviam sido responsabilizados, por outro lado, os militares das Forças Armadas norte-americanas acusados dos mesmos atos já tinham sido condenados por Tribunais Militares (Andrade, 2016). Na maioria dos casos, os operacionais das empresas militares privadas responderam somente a ações judiciais apoiadas no *Alien Tort Statute* (ATS), de acordo com o qual cidadãos de países terceiros – vítimas de tortura, crimes contra a humanidade, genocídio, entre outras atrocidades – podem iniciar processos

em Tribunais Federais por danos causados por nacionais ou empresas norte-americanas, os quais violaram o direito das gentes ou tratados de que os Estados Unidos são parte (Idem; Bettwy, 2016). Outro caso notório está relacionado com a atuação abusiva de operacionais da empresa *Blackwater* na Praça de Nisour, em 2007, numa ação da qual saíram mortalmente feridos dezassete civis, em circunstâncias que não requeriam o uso da força em tais proporções (Schmitz, 2018). Note-se que, na altura, os referidos operacionais estavam abrangidos pela *Order n.º 17*, pelo que gozavam de imunidade perante a justiça iraquiana (Idem). A par deste facto, foram iniciados vários processos com vista à condenação daqueles operacionais pelo homicídio de cidadãos iraquianos, sendo que apenas em 2014 ocorreu a condenação criminal de um deles (Andrade, 2016). Foram necessários quase sete anos até que o caso fosse analisado e sentenciado, o que, naturalmente, sustentou a sensação de impunidade dos trabalhadores das empresas militares privadas e demonstrou a complexidade e morosidade para se responsabilizar agentes privados que operam extraterritorialmente (Idem).

Não obstante subsistirem dificuldades para responsabilizar as empresas militares privadas e respetivos operacionais pelos atos praticados, a verdade é que as limitações da jurisdição internacional não isentam os referidos atores de responder por atos ilícitos (Souto, 2017). Devido ao facto de a maioria dos crimes serem praticados em territórios que não o Estado de origem da empresa, mas em países cujas estruturas se encontram fragilizadas por governos pouco democráticos, muitos Estados optaram por abordar a problemática da responsabilização das empresas militares privadas na perspetiva do direito interno, o que, claramente, não impossibilita a aplicação de jurisdição internacional (Idem). Perante violações do direito por empresas militares privadas, a primeira opção tem sido procurar soluções nas jurisdições nacionais, uma vez que os diplomas internacionais apenas vinculam os Estados, os quais muitas vezes se assumem relutantes, sobretudo por motivos legais, políticos e práticos, em iniciar processos criminais por violações graves do DIH (Janaby, 2015). Com efeito, em alguns Estados, existe a hipótese de garantir a responsabilização da empresa militar privada e a reparação dos danos causados mediante ações civis que asseguram coimas e compensações (Andrade, 2016). No

entanto, esta alternativa é afastada em Estados cujas estruturas administrativas e judiciais estão fragilizadas, pelo que persistem lacunas legislativas, impunidade generalizada e insuficiência do próprio aparelho estatal (Idem). Ressalve-se, todavia, que é necessária prudência na abordagem a esta temática, uma vez que, se a regulação num Estado for demasiado restrita e penalizadora, as empresas militares privadas podem, simplesmente, optar por deslocar a sua atividade para países em que a legislação nacional seja mais branda (Miguel, 2012).

A este respeito, destaca-se a iniciativa regulatória das empresas militares privadas adotada pelos Estados Unidos, que se reveste de dois elementos fundamentais. Em primeiro lugar, surge a componente do licenciamento, ligada ao *International Traffic in Arms Regulation* (ITAR) que surge como fator primário para se permitir, ou não, que empresas militares privadas norte-americanas formalizem contratos em que se comprometam a prestar serviços a determinados Estados e/ou clientes individuais (Souto, 2012). Uma vez que estas companhias estão proibidas de celebrar contratos com países que são observados como uma ameaça para os Estados Unidos, o processo de licenciamento cumpre uma série de regras e é analisado por diversas instituições e especialistas antes de ser aprovado (Miguel, 2012). Ainda assim, este processo tem falhas, nomeadamente a árdua – se não impossível – tarefa de apurar as reais intenções da companhia, as atividades que mesma realmente desempenhará e o efetivo cumprimento do contrato (Idem). Para além disso, contratos cujo montante final não ultrapasse os cinquenta milhões de dólares dispensam do escrutínio do Congresso, sendo que nada impossibilita uma empresa de celebrar diversos contratos abaixo desse valor (Andrade, 2016). Este problema foi ainda mais agravado com os ataques terroristas de 11 de setembro de 2001, após os quais houve um *boom* de empresas militares privadas, que, por seu turno, não foi acompanhado pelo alargamento dos quadros de controlo e gerou situações inéditas ⁵⁸ (Idem).

⁵⁸ No Iraque, por exemplo, chegou-se a recorrer a uma empresa militar privada – contratada pelos Estados Unidos – para monitorizar os contratos de outras companhias, igualmente contratadas por aquele governo (Miguel, 2012).

A segunda componente da iniciativa regulatória norte-americana está relacionada com o *Military Extraterritorial Jurisdiction Act* (MEJA), que está diretamente ligado às ações judiciais visando agentes das empresas militares privadas que não cumpram a lei, independentemente do facto ilícito ter ocorrido em país terceiro (Andrade, 2016; Souto, 2017). Este diploma remonta ao ano de 2000 e surgiu com o objetivo de preencher uma lacuna que existia até então – o facto de os cidadãos norte-americanos envolvidos em operações militares em outros países não poderem ser alvo de processos judiciais pelas autoridades locais (Miguel, 2012). Ainda que, inicialmente, este diploma apenas se aplicasse a operacionais que atuassem em colaboração direta com o Departamento de Defesa, na sequência do ocorrido em Abu Ghraib, o MEJA passou a ser aplicável a outras agências federais, embora algumas instituições de particular relevância tenham sido excluídas desta lei, nomeadamente o FBI e a CIA (Idem). Para além disso, a aplicabilidade desta lei não incide sobre cidadãos norte-americanos que prestem serviços a empresas militares privadas cujo contrato tenha sido celebrado com outro Estado, nem a indivíduos de países terceiros que trabalhem numa companhia norte-americana (Idem; Souto, 2017). A somar a este aspeto, existe ainda a questão da complexidade de monitorização e implementação do MEJA, dado que as ações judiciais contra operacionais por delitos cometidos no estrangeiro são bastante onerosas e dificilmente seguem o decurso normal do processo, sobretudo no que se refere ao inquérito às testemunhas e à recolha de provas no terreno (Idem). A junção destes aspetos justifica, em larga medida, o facto de até à atualidade apenas se ter verificado uma acusação no âmbito do MEJA, ainda que seja de conhecimento geral uma miríade de situações em que os operacionais de empresas militares norte-americanas perpetraram crimes, sobretudo no Iraque (Idem).

Para além dos Estados Unidos, outros países também adotaram legislação interna com o objetivo de assegurar a responsabilização dos operacionais das empresas privadas. A África do Sul, por exemplo, adotou, em 1998, o *Regulation of Foreign Military Assistance Act* (RFMAA), que viria consagrar uma distinção clara entre o mercenarismo e a assistência militar estrangeira, que inclui todas as ações de segurança e defesa levadas a cabo em territórios palco de conflitos armados (Christiansen, 2010). De acordo com este diploma, toda a atividade mercenária está

banida e a assistência militar estrangeira, ainda que válida, está sujeita à análise e aceitação por parte do National Conventional Arms Control Committee (NCACC) (Idem). Indo ainda mais longe, a África do Sul adotou, em 2005, a Lei da Proibição da Atividade Mercenária e da Proibição e Regulação de Certas Atividades em Áreas de Conflitos Armados, de acordo com a qual todas as empresas e respetivos operacionais, mesmo que ofereçam serviços de assistência humanitária, têm que ver a sua atuação aprovada pelo NCACC (Idem; Miguel, 2012). “Ao manter-se focada no facto das empresas militares privadas deverem ser vistas como são na realidade – companhias de mercenários – o governo da África do Sul preserva o papel que lhe está atribuído na defesa do país e na sua capacidade para determinar a sua política externa de forma independente” (Miguel, 2012: 63). É esta a posição assumida pela África do Sul e que faz com que académicos e juristas defendam que este é a única nação do mundo cujas normas internas são claras e precisas no que se refere à regulação das empresas militares privadas (Idem).

Embora possam ser observadas como progressos, na verdade, as tentativas de responsabilizar as empresas militares privadas e respetivos operacionais por meio de jurisdição nacional ainda não são suficientes para responder à magnitude dos problemas e questões levantadas. Se países como os Estados Unidos e a África do Sul implementaram legislação com vista à responsabilização dos agentes privados, a verdade é que a maioria dos Estados não seguiu o mesmo caminho, pelo que são praticamente inexistentes os instrumentos nacionais que permitam responsabilizar aqueles atores (Andrade, 2016). Perante a insuficiência regulatória estatal, ganham particular relevância as normas internacionais, as quais são utilizadas para tratar da responsabilidade civil por atos prejudiciais das empresas militares privadas (Idem). Neste espetro e de acordo com o que foi referido em secções anteriores, convém apontar que a legislação internacional comporta uma série de lacunas, razão pela qual as empresas militares privadas continuam a ofertar serviços que incluem o aconselhamento, o treino militar às forças armadas e, até mesmo, a participação em operações de combate sem o devido enquadramento internacional legal (Miguel, 2012). Como resultado, há quem diga que as empresas militares privadas “[...]”

constituem a única indústria cujo comportamento é ditado não pelos princípios do Estado de Direito, mas por meros princípios económicos” (Miguel, 2012: 68).

Como decorre das considerações anteriores, é essencial que sejam criadas estruturas que incorporem as empresas militares privadas no cenário internacional, através de um enquadramento legal que delimite as atividades a serem desempenhadas e que assegure a obrigatoriedade de uma vigilância permanente, quer pela comunidade internacional, quer pelos Estados que interagem com as companhias (Santos, 2001; Brooks, Koch e Schaub Jr., 2016). Estas tarefas poderão ser executadas com base em mandatos ou por via de organizações internacionais de cariz regional ou global, de ONG’s, de monitores e observadores autenticados, ou outro ator que assegure o respeito pelos termos contratuais, efetue as atividades que lhe foram adjudicadas com diligência e imparcialidade e atribua responsabilidade efetiva às empresas (Idem).

Na verdade, parece que a inoperância das instâncias internacionais e o carácter vago do enquadramento jurídico compõem uma posição de omissão assumida de forma deliberada e estratégica por alguns Estados com o intuito de possibilitar e/ou incentivar a atuação das empresas militares privadas (Santos, 2001; Brooks, Koch e Schaub Jr., 2016). Embora alguns olhem para estas companhias como uma extensão das respetivas forças armadas, com a diferença de serem uma modalidade de baixo risco, a preço reduzido e relativamente discreta, diversos governos encaram com preocupação este fenómeno (Idem). Se, por um lado, a divulgação de saberes técnicos e qualificados de países terceiros pode ter implicações sobre o equilíbrio das Forças Armadas do Estado contratante e provocar instabilidade interna, por outro, o facto de os interesses das empresas militares privadas nem sempre coincidirem com o interesse nacional e/ou objetivos político-estratégicos dos governos pode impedir que os Estados cumpram os respetivos planos estratégicos (Idem). Não obstante as díspares perspetivas, a verdade é que as empresas militares privadas geram um tipo de poder militar que não tem origem no Estado propriamente dito, pelo que se aconselha prudência aos governos quando descurem da regulamentação do setor e responsabilização de companhias que integram o amplo fenómeno da privatização da violência.

6. CONCLUSÕES

Ainda que subsista uma crença generalizada de que a guerra é um tipo de conflito no qual Forças Armadas estaduais se gladiam por motivos políticos, na realidade, há muito que a generalidade dos povos recorre à contratação de soldados estrangeiros que servem a quem lhes pague mais, pelo que muitas guerras foram e têm sido travadas por mercenários e por organizações militares privadas consideradas estranhas a esses conflitos e motivadas essencialmente pelo lucro. Neste sentido, nem mesmo a consolidação do monopólio legítimo da violência, a par do nacionalismo, do princípio de soberania e da criação de exércitos profissionais, distanciou a prática de incluir nas Forças Armadas soldados estrangeiros contratados para o efeito.

Embora tenha tomado diversas formas e incluído atores de índole variável no decurso da história, é, nos finais do século XX, que o mercado militar assiste ao aparecimento de um novo ator, com forte aspiração empresarial, influência no cenário internacional, alcance cada vez mais alargado e elevado número de contratos celebrados. Referimo-nos às empresas militares privadas, que entram no mercado global de trabalho pela porta do pós-colonialismo. Sublinhe-se, contudo, que foi depois do fim do tradicional confronto entre a URSS e os Estados Unidos e do envolvimento amplamente noticiado da *Executive Outcomes* (EO) em Angola que o mercado veio à ribalta.

Procurando as causas que explicam o crescente recurso a empresas militares privadas, encontramos motivos variados e de distinta natureza. Desde logo, há que atender que a expansão da indústria militar privada está intrinsecamente relacionada com as profundas transformações políticas, económicas e conceptuais que ocorreram no século passado. Com efeito, o fim da Guerra Fria incitou, de certa forma, o declínio da conceção *weberiana* de Estado-nação, o que contribuiu para a proliferação de atores não estatais com capacidade para exercer violência sobre outros indivíduos. Neste cenário, também foram observadas mudanças no próprio carácter da guerra, o surgimento de novos conflitos, ditos de baixa intensidade, a proliferação de conflitos regionais e a crescente relutância das potências em se envolverem nos mesmos, o que

acabou por encorajar a procura pelos serviços oferecidos pelas empresas militares privadas. A este motivo, outros de diferente natureza se associam, como o advento do neoliberalismo, que articulado à ideologia da privatização, ampliou a transferência de funções anteriormente pertencentes ao rol de deveres do Estado e admitiu que determinadas tarefas passassem a ser executadas por entidades externas. A par destas transformações, há que referir uma razão de ordem técnica e que se prende com os avanços científicos e tecnológicos que obrigaram os Estados a modificar os respetivos sistemas de segurança e defesa. Neste cenário, despontaram novas demandas militares, perante as quais as Forças Armadas tradicionais se assumiram pouco eficazes, pelo que as empresas militares privadas passaram a ser contratadas para responder às novas exigências.

Além disso, do fim da Guerra Fria resultou uma outra consequência: a drástica redução dos efetivos militares dos Estados. Como resultado, verificou-se o aumento da disponibilidade de equipamento bélico e o número de pessoal altamente qualificado sem emprego. Face a isto, as empresas militares privadas viram uma oportunidade para ampliarem os seus serviços, os quais são prestados por especialistas que dispõem de armamento moderno e capacidade logística e operacional para atuar em qualquer território. A este aspeto, junta-se, ainda, o facto de a contratação de empresas militares privadas se assumir relativamente mais barata do que a manutenção de Forças Armadas tradicionais, para além de que, na maioria dos Estados, o serviço militar se baseia no voluntariado desde o término do conflito entre os Estados Unidos e a União Soviética, pelo que, também aí, se experienciam flutuações de mercado. Esta situação tem acarretado uma redução significativa de efetivos para as Forças Armadas, que veem a contratualização de empresas militares privadas como uma alternativa à escassez de mão-de-obra e às dificuldades associadas à contratação de profissionais.

Constata-se, adicionalmente, uma mudança na natureza das funções desempenhadas pelas Forças Armadas, que, cada vez mais, participam em missões militares ou de segurança em conflitos remotos, nos quais o seu próprio país não se encontra diretamente envolvido. Não obstante as responsabilidades humanitárias e os compromissos assumidos perante a ONU e a comunidade internacional, a verdade é

que a escolha dos Estados pela contenção tem aumentado gradualmente, não estando estes dispostos a se envolverem, diretamente, em conflitos de forma a cumprir com o seu ímpeto humanitário. Deste modo, a contratação destas empresas permite aos Estados, para além de evitarem empenhar as suas Forças Armadas em ambientes incertos e complexos, levarem a cabo missões que, de outra forma, seriam encaradas negativamente pela opinião pública e pela comunidade internacional, especialmente no caso de conflitos internos.

As empresas militares privadas tornaram-se, portanto, num negócio promissor cujo crescimento tem sido cíclico e raramente afetado por crises económicas e políticas. Como resultado da privatização da segurança, a iniciativa privada tem intensificado, paulatinamente, a sua presença em atividades tradicionalmente levadas a cabo por entidades governamentais e que requerem uma componente notadamente técnica e/ou instrumental. Enquanto algumas empresas se limitam a fornecer serviços militares suplementares, nomeadamente apoio logístico, auxílio não letal, aprovisionamento e transporte, outras companhias, ainda que não atuem na zona de batalha, ajudam a compor o ambiente estratégico, operacional e tático. Noutros casos, as empresas militares privadas desempenham funções na linha da frente do espaço de batalha, pelo que os seus funcionários estão diretamente envolvidos em operações de combate.

Ora, o facto de estas companhias participarem em conflitos armados e executarem operações militares ou atividades intrinsecamente associadas a estas funções origina novos problemas, até porque o enquadramento jurídico da sua atuação está longe de ser claro e objetivo. Estamos, assim, perante situações em que os Estados atribuem às empresas militares privadas competências intrínsecas à sua própria soberania, como o são a segurança e a defesa. Neste seguimento, urge apurar o estatuto dos operacionais privados diretamente envolvidos em conflito, dado que os mesmos não podem ser considerados nem mercenários, nem combatentes, tal como decorre da análise dos instrumentos de carácter internacional usualmente aplicáveis a esta temática, sobretudo o Primeiro Protocolo Adicional das Convenções de Genebra, a Convenção da UA para a Eliminação dos Mercenários em África e a Convenção da ONU contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de

Mercenários. Ainda assim, estes trabalhadores não podem, todavia, ser considerados enquanto meros civis, uma vez que se encontram no terreno para participar diretamente em operações de combate, fazendo-o a título profissional e mediante uma remuneração previamente acordada. Desta forma, por serem contratados como civis, mas estarem armados como militares, existem incertezas relativamente ao seu estatuto, pelo que estes aparecem nos conflitos armados como não sendo nem combatentes, nem civis claramente identificados.

A par do impasse para definir um estatuto aplicável aos operacionais das empresas militares privadas, observam-se escândalos decorrentes da atuação destas empresas por todo o mundo e relatos de contratos ambíguos e passíveis de serem executados de várias maneiras, ligados ao desapeço pelas autoridades locais, à escassez de vigilância e a comportamentos ilícitos. Estes episódios relevam a insuficiência regulatória existente, decorrente de os instrumentos jurídicos internacionais que existem atualmente para regimentarem os conflitos terem como recetores primários os Estados, para além de as várias legislações nacionais não estarem preparadas para lidar eficazmente com o envolvimento de agentes privados em operações de combate. Perante isto, os operacionais das empresas militares privadas são, muitas vezes, menos responsabilizados pelas transgressões cometidas do que os membros das Forças Armadas, surgindo casos em que os crimes perpetrados por aqueles indivíduos permanecem impunes, uma vez que os mecanismos legais existentes não são capazes de os sancionar.

Neste contexto, foram lançadas duas iniciativas cuja intenção é regular a atuação das empresas militares privadas: o Documento de Montreux e o CIC. Embora tenham limitações, estes documentos, ao contrário do Primeiro Protocolo Adicional das Convenções de Genebra, da Convenção da UA para a Eliminação dos Mercenários em África e da Convenção da ONU contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários, são exclusivamente vocacionados para a realidade das empresas militares privadas, ainda que se revelem insuficientes para uma regulação efetiva do setor.

Neste seguimento e respondendo à pergunta de partida, concluímos que o atual quadro jurídico internacional não assegura a eficaz regulamentação e monitorização das empresas militares privadas, dada a inexistência de entidades com poderes sancionatórios cuja função seja monitorizar a atividade destas companhias e, quando necessário, exercer justiça. Ainda assim, não nos parece correto afirmar que estas empresas atuam sob uma lacuna do direito internacional, dado que existem instrumentos regulatórios, normas e princípios previstos pela responsabilidade do Estado que, se forem corretamente aplicados, podem solucionar alguns dos problemas decorrentes da atuação destes atores privados. Com efeito, a responsabilidade por factos ilícitos praticados por empresas militares privadas e respetivos operacionais pode ser atribuída ao Estado contratante, ao Estado em cujo território as empresas operam, ao Estado de origem da empresa, à própria empresa ou aos seus trabalhadores. Não obstante, bem sabemos que muitos Estados se assumem relutantes, sobretudo por motivos legais, políticos e práticos, em iniciar processos criminais por violações graves do DIH que ocorram em territórios terceiros. O facto de a vítima estar, frequentemente, envolta em situação de conflito ou perante um Estado cujas estruturas estejam enfraquecidas dificulta, ainda mais, a implementação da responsabilidade dos agentes das empresas militares privadas, os quais estão resguardados pelas respetivas companhias. Para além disso, ainda que a atuação dos agentes das empresas militares privadas seja regulada por normas de responsabilização individual reconhecidas no direito penal, a verdade é que persistem situações de abuso cujos presumíveis autores permanecem impunes.

Urge, então, a união de esforços entre o setor público e o setor privado, com o objetivo de implementar instrumentos complementares que permitam uma regulação efetiva da privatização da segurança e que viabilizem a responsabilização de todos aqueles que violem o DIH e os direitos humanos. Compete, então, aos Estados, às empresas militares privadas, às instâncias internacionais e à sociedade civil a promoção do diálogo, com vista à formação de um enquadramento político, jurídico e institucional que efetive uma regulamentação setorialmente dirigida. É, pois, fundamental que as empresas militares privadas deixem de ser parte do problema e se tornem parte da solução.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A. Monografias, Obras Coletivas e Artigos em Publicações Periódicas

- AIRSCAN – **About AirScan** [Em linha]. [Consultado a 29 de julho de 2019]. Disponível em <http://www.airscan.com/about.php>
- ANA, Magalhães – “As Empresas Militares Privadas e a Resolução de Conflitos no Quadro da ONU”. In **Nação e Defesa**. ISSN 0870-757X. N.º 111, 3.ª Série (2005), P. 155-174.
- ANDREOPOULOS, George e BRANDLE, Shawana – “Revising the role of private militar and security companies”. In **Private Military and Security Companies (PMSCs) and the quest for accountability**. New York: Routledge, 2015. ISBN 9781138854741.
- ANDREOPOULOS, George e BRANDLE, Shawna – “Revisiting the Role of Private Military and Security Companies” [Em linha]. In **Criminal Justice Ethics**. Vol. 31, N.º 3 (2012), P. 138-157. [Consultado a 17 de maio de 2019]. Disponível em <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0731129X.2012.743339?journalCode=rcr20>
- ÁSMUNDSSON, Jóhann – **The Privatization of War** [Em linha]. University of Akureyri Faculty of Law and Social Sciences, 2007. Dissertação de Mestrado. [Consultado a 2 de junho de 2019]. Disponível em <https://skemman.is/bitstream/1946/797/1/The%20privatization%20of%20war.pdf>
- BARLOW, Eeben – **Executive Outcomes: Against All Odds**. Alberton: Galago, 2007. ISBN 9781919854410.
- BARRENTO, Martins – “A Instituição Militar no Século XXI”. In **Nação e Defesa**. ISSN 0870-757X. N.º 98, 2.ª Série (2001), P. 17-31.
- BAUM, Joel e MCGAHAN, Anita – **Outsourcing War: The Evolution of the Private Military Industry after the Cold War** [Em linha]. Rotman School of Management, University of Toronto, 2009. [Consultado a 14 de junho de 2019]. Disponível em https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1496498
- BETTWY, David Shea – “Drones, private military companies and the alien tort statute: the looming frontier of international tort liability” [Em linha]. In **California Western International Law Journal**. Vol. 47, N.º 1 (2016), P. 1-33. [Consultado a 05 de agosto de 2019]. Disponível em

<https://scholarlycommons.law.cwsl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1516&context=cwili>

- BROOKS, Doug., KOCH, Andrew e SCHAUB JR., GARY – “Establishing Industry Norms ISOA”. In **Private Military and Security Contractors. Controlling the Corporate Warrior**. Nova Iorque: Rowman & Littlefield, 2016. ISBN 9781442260214. P. 201-233.
- CARREIRA, David Elias Arroio Mendes – **Guerra S.A. Como as Empresas Militares Privadas alteram a balança do poder internacional**. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2015. Dissertação de mestrado.
- CHRISTIANSEN, Solvej Karlshøj – **Private Military and Security Companies and the lack of national legislation** [Em linha]. Aalborg University, 2010. Dissertação de Mestrado. [Consultado a 09 de setembro de 2019]. Disponível em <https://projekter.aau.dk/projekter/files/33584885/Master%20thesis%20Solvej%20K.-Christiansen.pdf>
- CICV – “O Direito Internacional Humanitário e as empresas militares e de segurança privadas” [Em linha]. In **CICV**. 2013. [Consultado a 08 de agosto de 2019]. Disponível em <https://www.icrc.org/pt/doc/resources/documents/faq/pmsc-faq-150908.htm>
- CICV – **Regulamentação das empresas militares e de segurança privada** [Em linha]. S.d. [Consultado a 19 de agosto de 2019]. Disponível em https://www.eda.admin.ch/dam/eda/mehrsprachig/documents/aussenpolitik/voelkerecht/20150506-regulating-private-military-security-companies_PT.pdf
- COSTA, Sílvia Cristina Ventura – **A Relação das Nações Unidas com as Empresas Militares Privadas: entre a regulação internacional e a contratualização de serviços militares privados** [Em linha]. Universidade de Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2016. Dissertação de Mestrado. [Consultado a 2 de junho de 2019]. Disponível em <https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/13329>
- ESTEVES, João Amorim – “Privatização da Guerra Perante a Redução das Atribuições do Estado Na Hora da Globalização”. In **Lusíada Direito**. ISSN 1646-1851. N.º 7 e 8 (2013), P. 45-74.
- FREIRE, Maria Raquel e LOPES, Paula Duarte – “A segurança internacional e a institucionalização da manutenção da paz no âmbito da ONU: riscos e expectativas” [Em linha]. In **E-cadernos CES**. (2009). [Consultado a 24 de abril de 2019]. Disponível em <https://journals.openedition.org/eces/315>
- GAINER, John – **The business of war: A content analysis of private military companies Websites** [Em linha]. Texas State University, 2010. Dissertação de Mestrado. [Consultado a 17 de julho de 2019]. Disponível em

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.475.5700&rep=rep1&type=pdf>

- GARCIA, Francisco Proença – “As empresas militares privadas” [Em linha]. In **ResearchGate**, 2013. [Consultado a 13 de junho de 2019]. Disponível em https://www.researchgate.net/publication/321483517_AS_EMPRESAS_MILITARES_PRIVADAS/link/5a23e8d9a6fdcc8e866725bc/download
- GASPAR, Juliana Piubel e LAPA, Fernanda Brandão – “A responsabilidade internacional das empresas militares privadas (EMPs)”. In **Revista de Direito Univille – RDU**. ISSN 2237-5414. Vol. 1, N.º 1 (2011), P. 81-92.
- GILLARD, Emanuela-Chiara – “Business goes to war: private military/security companies and international humanitarian law” [Em linha]. In **ICRC**. Vol. 88, N.º 863 (2006), P. 525-572. [Consultado a 26 de julho de 2019]. Disponível em <https://www.icrc.org/en/international-review/article/business-goes-war-private-militarysecurity-companies-and-international>
- GOUVEIA, Jorge Bacelar – “Estado”. In **Enciclopédia de Direito e Segurança**. Coimbra: Almedina, 2015. ISBN 978-972-40-5494. P. 168-185.
- HILLEBRAND, Giovanni Roriz *et. al.*, – “O Uso de Entidades Privadas em Missões de Paz” [Em linha]. In **Justiça Enquanto Responsabilidade: O potencial transformador dos agentes no mundo contemporâneo**. (2014). [Consultado a 5 de maio de 2019]. Disponível em <https://pt.scribd.com/document/321266237/Justica-Enquanto-Responsabilidade>
- ISENBERG, David – “A Fistful of Contractors: The Case for a Pragmatic Assessment of Private Military Companies in Iraq” [Em linha]. In **British American Security Information Council**. (2004). [Consultado a 26 de junho de 2019]. Disponível em <https://gsdrc.org/document-library/a-fistful-of-contractors-the-case-for-a-pragmatic-assessment-of-private-military-companies-in-iraq/>
- JANABY, Mohamad Ghazi – “The Legal Status of Employees of Private Military/Security Companies Participating in U.N. Peacekeeping Operations” [Em linha]. In **Northwestern Journal of International Human Rights**. Vol. 13, N.º 1 (2015). Disponível em <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1178&context=njihr>
- JESUS, Diego Santos Vieira – “O baile do monstro: o mito da paz de vestfália na história das relações internacionais modernas”. In **Dimensões**. ISSN 2179-8869. Vol. 26 (2011), P. 273-287.

- KOWALSKI, Mateus – “Novas Guerras, Novos Actores. As Empresas Militares Privadas”. In **Nação e Defesa**. ISSN 0870-757X. N.º 124, 4.ª Série (2009), P. 259-277.
- KUROSS, Even – “The Rise of Private Military Companies (Part 1/2)” [Em linha]. In **Fair Observer**. (2014). [Consultado a 05 de junho de 2019]. Disponível em https://www.fairobserver.com/region/north_america/rise-private-military-companies-01478/
- MENDES, Nuno Canas – “Soberania”. In **Enciclopédia das Relações Internacionais**. Lisboa: Publicações D. Quixote, 2014. ISBN 9789722055055. P. 491-493.
- MENDES, Nuno Canas – **História e conjuntura nas relações internacionais**. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 2008. ISBN: 978-989-646-015-0.
- MENEZES, António – **As Empresas Militares Privadas** [Em linha]. Instituto De Estudos Superiores Militares, 2008. Trabalho de investigação individual. [Consultado a 8 de julho de 2019]. Disponível em <https://comum.rcaap.pt/handle/10400.26/11651>
- MIGUEL, Nuno Gonçalo Caseiro – **Empresas militares privadas: Actores privados em guerras públicas** [Em linha]. Universidade Católica Portuguesa, 2012. Dissertação de Mestrado. [Consultado a 08 de agosto de 2019]. Disponível em https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/15440/1/Tese_Nuno_Miguel_100506007.pdf
- MIGUEL, Nuno Gonçalo Caseiro – **Empresas Militares Privadas: Actores Privados em Guerras Públicas**. Lisboa: Instituto de Estudos Superiores Militares, 2011. Trabalho de Investigação Individual do CPOS/FA.
- NASSER, Reginaldo Mattar e PAOLIELLO, Tomaz Oliveira – “Uma nova forma de se fazer a guerra? Atuação das Empresas Militares de Segurança Privada contra o terrorismo no Iraque” [Em linha]. In **Revista de Sociologia e Política**. Vol. 23, N.º 53 (2014), P. 27-46. [Consultado em 17 de agosto de 2019]. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/v23n53/0104-4478-rsocp-23-53-0027.pdf>
- NETO, Guilherme Ramalho Gomes Sousa – **Empresas Militares Privadas na Guerra do Iraque: Virtudes e Defeitos no Desempenho Operacional** [Em linha]. Academia Militar, 2010. Trabalho de investigação aplicada. [Consultado a 17 de julho de 2019]. Disponível em <https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/6909/1/TIA%20Neto%20%28final%29%5B1%5D.pdf>
- NEUMANN, Isabella – **Empresas militares privadas: os potenciais incentivos de sua intensificação no pós-guerra fria** [Em linha]. Universidade Federal de Santa

- Catarina, 2017. Dissertação de Mestrado. [Consultado em 03 de junho de 2019]. Disponível em <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/184935>
- NYE, Joseph – **Compreender os Conflitos internacionais – uma introdução à teoria e à história**. Lisboa: Edição Gradiva, 2002. ISBN 9789726628453.
 - OCDE – **Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law** [Em linha]. University of British Columbia, n.d. [Consultado a 29 de abril de 2019]. Disponível em <http://www.oecd.org/regreform/sectors/2376087.pdf>
 - OLIVEIRA, Ariana Bazzano – “O Fim da Guerra Fria e os estudos de Segurança Internacional: o conceito de Segurança Humana”. In **Aurora**. ISSN 1982-8004. Vol. 3, N.º 5 (2009), P. 68-79.
 - OLIVEIRA, Ariana Bazzano - **O fim da guerra fria e as novas concepções de segurança internacional** [Em linha]. Porto Alegre: UFRGS, 2008. [Consultado a 24 de abril de 2019]. Disponível em https://www.academia.edu/2076361/O_Fim_da_Guerra_Fria_e_as_Novas_Concep%C3%A7%C3%B5es_de_Seguran%C3%A7a_Internacional
 - ORTIZ, Carlos – “A crescente tendência da privatização da segurança”. In **Segurança Contemporânea**. Lisboa: Pactor, 2016. ISBN 978-989-693-054-7. P. 231-244.
 - ORTIZ, Carlos – “Overseas Trade in Early Modernity and the Emergence of Embryonic Private Military Companies”. In **Private Military and Security Companies. Changes, Problems, Pitfalls and Prospects**. Wiesbaden: VS Verlag, 2007. ISBN 978-3-531-90313-2. P. 11-22.
 - OVERTON, Iain *et. al.*, – “Britain is the world centre for private military contractors – and it's almost impossible to find out what they're up to” [Em linha]. In **OpenDemocracy**. 2018. [Consultado a 18 de maio de 2019]. Disponível em <https://www.opendemocracy.net/en/opendemocracyuk/britain-is-world-centre-for-private-military-contractors/>
 - PARKER, Geoffrey – **The Military Revolution: Military Innovation and the rise of the West 1500-1800**. 2ª Edição. London: Cambridge University Press, 1996. ISBN 521-47426-4.
 - PEREIRA, Maria de Assunção do Vale – “Reflexos em torno da privatização dos conflitos armados”. In **Estudos de Homenagem ao Prof. Doutor Jorge Miranda**. Coimbra: Coimbra Editora, 2012. ISBN 9778703116021. P. 355-381.
 - RALBY, Ian – “The Montreux Document: The Legal Significance of a Nonlegal Instrument”. In **Private Military and Security Contractors. Controlling the Corporate Warrior**. Nova Iorque: Rowman & Littlefield, 2016. ISBN 9781442260214. P. 235-264.

- RAMON, Blanco – “As empresas militares privadas e a Paz: uma análise crítica”. In **Nação e Defesa**. ISSN 0870-757X. N.º 126, 5.ª Série (2010), P. 173-189.
- RANGANATHAN, Surabhi – “Industry Associations and the Regulation of Private Military and Security Companies”. In **Private Military and Security Contractors. Controlling the Corporate Warrior**. Nova Iorque: Rowman & Littlefield, 2016. ISBN 9781442260214. P. 165-199.
- ROSEMAN, Nils – “Code of Conduct: Tool for Self-Regulation for Private Military and Security Companies” [Em linha]. In **Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces (DCAF)**. N.º 15 (2008). [Consultado a 18 de agosto de 2019]. Disponível em https://www.dcaf.ch/sites/default/files/publications/documents/OP15_Rosemann.pdf
- SANTOS, Victor Marques dos – “A privatização da violência legítima”. In **Nação e Defesa**. ISSN 0870-757X. N.º 98, 2.ª Série (2001), P. 87-113.
- SARAIVA, Maria Francisca Alves Ramos de Gil, e ROQUE, Sónia de Jesus Carvalho – “As empresas militares privadas no contexto do exercício da violência legítima e desempenho de funções militares ao abrigo do direito internacional humanitário”. In **Revista de Ciências Militares**. ISSN 2183-0711. Vol. I, N.º 2 (2013), P. 69-86.
- SCHAUB, Gary Jr. e KELTY, Ryan (Eds.) – “From Making to Buying: Controlling the Coercive Capacities of the Corporate Warrior”. In **Private Military and Security Contractors. Controlling the Corporate Warrior**. Nova Iorque: Rowman & Littlefield, 2016. ISBN 9781442260221. P. 1-46.
- SCHMITZ, Eduardo – **Lobby das empresas militares privadas nos processos decisório de política externa dos Estados Unidos** [Em linha]. Universidade do Vale do Taquari Univates, 2018. Monografia. [Consultado a 7 de julho de 2019]. Disponível em <https://www.univates.br/bdu/bitstream/10737/2099/1/2018EduardoSchmitz.pdf>
- SCIELO – “A privatização da força e os novos desafios para a segurança internacional: empresas militares privadas no Afeganistão e Iraque” [Em linha]. In **Proceedings of the 3rd ENABRI 2011**. (2011). [Consultado a 24 de abril de 2019]. Disponível em http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=MSC0000000122011000100048&lng=en&nrm=iso
- SERRANO, Paulo Jorge da Silva Gonçalves – **A logística multinacional em teatros de operações. O caso da Nato** [Em linha]. Universidade Autónoma de Lisboa, 2014. Proposta de tema de Dissertação. [Consultado a 22 de julho de 2019]. Disponível em http://repositorio.ual.pt/bitstream/11144/991/1/Log%C3%ADstica%20Multinacional_VF_Paulo%20Serrano_021214.pdf

- SINGER, Peter Warren – “Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry and Its Ramifications for International Security” [Em linha]. In **International Security**. Vol. 26, N.º 3 (2002), P. 186-220. [Consultado a 28 de maio de 2019]. Disponível em https://www.jstor.org/stable/3092094?seq=1#page_scan_tab_contents
- SINGER, Peter Warren – **Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry**. Ithaca: Cornell University Press, 2003. ISBN 0-8014-41114-5.
- SOUTO, Talitha Melo Franco - **A responsabilidade internacional do estado pelos atos das empresas militares e/ou de segurança privadas** [Em linha]. Coimbra: Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 2017. Dissertação de mestrado. [Consultado a 27 de junho de 2019]. Disponível em <https://eg.uc.pt/bitstream/10316/84103/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20final%201.pdf>
- STRACHAN-MORRIS, David – “Controlling the Corporate Warrior in Iraq”. In **Private Military and Security Contractors. Controlling the Corporate Warrior**. Nova Iorque: Rowman & Littlefield, 2016. ISBN 9781442260214. P. 105-124.
- SWED, Ori e CROSBIE, Thomas – “Private security and military contractors: A troubling oversight” [Em linha]. In **Sociology Compass**. Vol. 11, N.º 11 (2017), P. 2-11. [Consultado a 18 de agosto de 2019]. Disponível em <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/soc4.12512>
- TKACH, Benjamin - Private Military and Security Companies, Contract Structure, Market Competition, and Violence in Iraq. In **Conflict Management and Peace Science**. Vol 36, N.º 4 (2017). P. 291-311.
- TRUNDLE, Matthew – **Greek Mercenaries. From the late Archaic Period to Alexander**. Nova Iorque: Routledge, 2004. ISBN 0-203-32347-5.
- VAZ, Nuno Mira – **Civilização das Forças Armadas nas Sociedades Demoliberais**. Lisboa: Edições Cosmos, 2002. ISBN 972-762-242-9.
- VINHA, Luís Miguel da – “As Empresas Militares Privadas e o peacekeeping”. In **Ecadernos CES** [Em linha]. (2009). [Consultado a 7 de julho de 2019]. Disponível em <https://journals.openedition.org/eces/334>
- ZABCI, Filiz – “Private military companies: ‘Shadow soldiers’ of neo-colonialism”. In **Capital & Class** [Em linha]. Vol. 31, N.º 2 (2007), P. 1-10. [Consultado a 10 de março de 2019]. Disponível em <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/030981680709200101>

B. Recursos eletrónicos

- <http://www.airscan.com/about.php>
- <https://journals.openedition.org/eces/315>
- <https://stability-operations.org/page/Code>
- <https://www.icrc.org/pt>
- <https://www.ium.pt/s/index.php/pt/>

C. Legislação e outros documentos de índole legal

- **Código Internacional de Conduta para Provedores de Serviços de Segurança Privada** [Em linha]. 2010. (Consultado a 05 de agosto de 2019). Disponível em https://icoca.ch/sites/all/themes/icoca/assets/icoc_english3.pdf
- **Convenção da OUA para a Eliminação das Atividades Mercenárias em África.** [Em linha]. 1977. (Consultado a 02 de julho de 2019). Disponível em <https://au.int/en/treaties/convention-elimination-mercenarism-africa>
- **Convenção das Nações Unidas (ONU) Contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários** [Em linha]. 1989. (Consultado a 2 de julho de 2019). Disponível em <https://www.un.org/documents/ga/res/44/a44r034.htm>
- **Documento de Montreux sobre Obrigações Legais Internacionais Pertinentes e Boas Práticas Relacionadas com as Operações de Companhias Particulares Militares e de Segurança durante Conflito Armado para os Estados** [Em linha]. 2008. (Consultado a 13 de agosto de 2019). Disponível em <https://www.icrc.org/pt/doc/resources/documents/misc/montreux-document-170908.htm>
- **Estatuto do Tribunal Penal Internacional** [Em linha]. 1998. (Consultado a 18 de agosto de 2019). Disponível em http://gddc.ministeriopublico.pt/sites/default/files/documentos/instrumentos/estatuto_roma_tpi.pdf
- **PARI / Projeto de Artigos sobre a Responsabilidade do Estado por facto internacionalmente ilícito** [Em linha]. 2002. (Consultado a 29 de agosto de 2019). Disponível em <http://iusgentium.ufsc.br/wp-content/uploads/2015/09/Projeto-da-CDI-sobre-Responsabilidade-Internacional-dos-Estados.pdf>

- **Protocolo I Adicional (1977) da Convenção de Genebra de 12 de agosto de 1949 relativo à Proteção das Vítimas dos Conflitos Armados Internacionais** [Em linha]. (Consultado a 9 de julho de 2019). Disponível em http://gddc.ministeriopublico.pt/sites/default/files/documentos/instrumentos/proto_coloIgenebra.pdf
- Resolução A/HRC/15/25, de 5 de julho de 2010. **Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination** [Em linha]. (Consultado a 19 de agosto de 2019). Disponível em <https://www2.ohchr.org/english/issues/mercenaries/docs/A.HRC.15.25.pdf>
- Resolução E/CN.4/2004/15, de 24 de dezembro de 2003. **Use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination** [Em linha]. (Consultado a 9 de julho de 2019). Disponível em <https://undocs.org/E/CN.4/2004/15>

ÍNDICE

Declaração de Compromisso de Antiplágio.....	v
Agradecimentos	vii
Declaração de Conformidade do Número de Caracteres	viii
Lista de Abreviaturas, Siglas e Acrónimos	ix
Resumo.....	xi
Abstract.....	xii
1. INTRODUÇÃO	1
2. O ESTADO, O MONOPÓLIO DO USO LEGÍTIMO DA FORÇA E AS FORÇAS ARMADAS	6
2.1. O mundo pós-Guerra Fria: a redução das atribuições do Estado e a crescente privatização da segurança	6
3. A EMERGÊNCIA DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS	17
3.1. Enquadramento histórico	17
3.1.1. Evolução do conceito de empresa militar privada antes e após a Guerra Fria: a crescente privatização de funções de segurança e de defesa Estado	17
3.2. Classificação e atividades das empresas militares privadas	31
3.2.1. Military Provider Firms.....	35
3.2.2. Military Consulting Firms	38
3.2.3. Military Support Firms.....	41
4. A PROBLEMÁTICA DE UMA REGULAÇÃO LEGAL PARA A ATUAÇÃO DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS E A ATRIBUIÇÃO DE RESPONSABILIDADES.....	46
4.1. As empresas militares privadas e os mercenários: uma distinção com base nos instrumentos jurídicos vigentes.....	46
4.2. Combatentes? Membros da população civil?	53
4.3. O quadro jurídico internacional.....	56
4.3.1. O Documento de Montreux e o Código Internacional de Conduta para Provedores de Serviços de Segurança Privada (CIC).....	60
4.4. Iniciativas de autorregulação.....	74

5. PROBLEMA JURÍDICO DECORRENTE DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS: A RESPONSABILIZAÇÃO DE AGENTES PRIVADOS ..	80
6. CONCLUSÕES	86
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	92
ÍNDICE.....	101
ÍNDICE DE FIGURAS	103
ANEXOS.....	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1: Os tipos de conflitos que eclodiram entre 1946 e 2005	9
Figura 2.2: O crescimento das empresas militares privadas entre 1967 e 2006	9
Figura 2.3: O número de casualidades entre os militares das Forças Armadas norte-americanas e os operacionais das empresas militares privadas na Guerra do Afeganistão (2001-2012)	16
Figura 2.4: O número de casualidades entre os militares das Forças Armadas norte-americanas e os operacionais das empresas militares privadas na Guerra do Iraque (2001-2012).....	16
Figura 3.1: Número de empresas militares privadas por região (1967-2006)	23
Figura 3.2: Número de missões desempenhadas pelas empresas militares privadas (1967-2006).....	26
Figura 3.3: Áreas geográficas de atuação das empresas militares privadas (1967-2006)	27
Figura 3.4: Tipologia proposta por Singer para classificar as empresas militares privadas	35
Figura 3.5: Principais diferenças entre os mercenários e as empresas militares privadas ...	50

ANEXOS

ANEXO I

Quadro 1: Funções desempenhadas pelos *peacekeepers* na década de 1990

MILITARES	POLÍTICO/ECONÓMICAS	HUMANITÁRIAS
Observação e monitorização de cessar-fogos	Manutenção da lei e ordem	Protecção de colunas e auxílio
Manutenção de zonas de protecção /Assistência na demarcação de fronteiras	Auxílio no estabelecimento de governos viáveis	Protecção de trabalhadores de auxílio
Desarmamento de facções conflituosas	Ajuda na manutenção de estatuto independente	Prestação de auxílio humanitário
Regulação da disposição de forças	Lidar/negociar com entidades governamentais/administração eleitoral	Estabelecer, apoiar e protecção de zonas seguras regionais e outras áreas de protecção
Prevenção de infiltração	Monitorização da administração de recursos naturais	Assistência na repatriação de refugiados
Prevenção de guerra civil	Exercício temporário de autoridade administrativa	Monitorização dos fluxos de refugiados
Verificação de acordos de segurança e retirada de forças estrangeiras	Prestação de segurança e auxiliar no restabelecimento da vida económica local	Apoio logístico em projectos humanitários, nomeadamente no transporte, na área da saúde e engenharia
Supervisionamento de separação e cantonamento	Gestão e arbitrio de disputas locais	Verificação de acordos sobre direitos humanos
Remoção de minas	Medidas de restabelecimento de confiança/reconciliação	
Treinamento/reformação de unidades militares	Treinamento e reestruturação das forças policiais	

Fonte: Vinha, 2009